

# DOSSIER SPÉCIAL



## GÎTES ET CHAMBRES D'HÔTES EN GUADELOUPE

### *Un projet de création*

**En 2013, la Guadeloupe a accueilli 487 000 touristes. Une hausse de 14% par rapport à 2012. En juin dernier, le Comité du tourisme des îles de Guadeloupe (CTIG) a obtenu le prix de la Meilleure collectivité territoriale lors des Victoires du tourisme. Et de nouvelles dessertes avec les États-Unis viennent d'être annoncées. Sur Google, il ressort que la Guadeloupe est la seule destination d'outre-mer à figurer dans le Top 20 de ses destinations les plus recherchées. La Guadeloupe a donc le vent en poupe ! Certes, les touristes apprécient en premier lieu les plages et le soleil, mais de nos jours ils ont plutôt tendance à rechercher l'« authenticité ». Ce que peuvent offrir les gîtes et les chambres d'hôtes, de plus en plus prisés. A cause de la crise, ces hébergements représentent même le choix de prédilection des vacanciers ! Devant ce succès, la tentation est grande de se lancer dans ce type d'activité, surtout à la retraite. Qui ne rêve pas de revenus complémentaires, de créer et de faire fructifier son propre patrimoine ? Comment s'y prendre ? Et quelles sont les étapes ? Conseils et astuces pour réussir votre projet !**

**Ouvrir des gîtes ou des chambres d'hôtes comportent bien des avantages : continuer d'être actif, engranger des revenus complémentaires, optimiser un bien immobilier, changer de vie, ou encore s'ouvrir davantage aux autres. Cependant, anticipation, préparation et organisation devront être vos bâtons de pèlerin, sous peine de vivre une énorme désillusion. 12 étapes avant de vous lancer.**

### 1 - FAITES LE POINT SUR VOUS-MÊME

Portez un regard sincère sur vous-même. Savoir étudier un marché, tenir sa comptabilité, analyser les potentiels de rentabilité vous demanderont des qualités de gestionnaire. Vous devrez gérer

un quotidien, parfois compliqué, entre accueil et lessives, en recevant des inconnus venant de divers horizons. Seulement, avez-vous le sens de l'accueil ? Aimez-vous rencontrer des gens, échanger avec eux ou êtes-vous plutôt du type solitaire ? Supporterez-vous de perdre votre indépendance et votre intimité ? Si vous êtes passionné, naturellement chaleureux, polyvalent, organisé, que servir et faire plaisir sont vos priorités, vous avez toutes les chances réussir ! Le client est roi (dans la limite du raisonnable) : êtes-vous quelqu'un de patient et qui sait prendre de la distance ? Côté santé, c'est le moment de faire un check-up ! Pas de fatigue chronique, mais de l'énergie : l'investissement sera total et les vacances, rares. Ouvrir et gérer un hébergement touristique va vous prendre beaucoup de temps. Si vous comptez réaliser ce projet en couple, supporterez-vous de travailler ensemble ? Analysez bien votre situation et cadrez vos objectifs : voulez-vous juste gagner de l'argent ? Beaucoup ou juste un revenu complémentaire ? Souhaitez-vous être plus en contact avec les autres ? Faire découvrir et apprécier votre région ? Définissez vos réelles motivations et vérifiez qu'elles cadrent bien, non seulement avec votre projet, mais, aussi, avec la réalité du marché : « *Nous avons envie de rester proches de la nature, de faire découvrir aux touristes la culture guadeloupéenne, l'ambiance de notre campagne, leur faire goûter nos plats locaux, écouter le gwo-ka... Nous voulons privilégier la qualité à la quantité.* », explique Claude et Gérard, mariés et à la retraite, avec un projet de chambres d'hôtes.

**Conseil + :** Rencontrez les différents propriétaires sur le terrain pour confronter vos désirs ! Consultez aussi les organismes liés au tourisme ou encore les labels touristiques auxquels vous pourriez adhérer. Ils s'empresseront certainement de répondre à vos questions.



Photos©Philippe Giraud/Comité du Tourisme des Iles de Guadeloupe – 2015

## 2 - CHOISIR UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES

Une chambre d'hôtes et un gîte sont deux types d'hébergements bien distincts. La chambre d'hôtes se situe chez l'habitant, dans sa maison ou dans un bâtiment attenant. Elle doit être meublée et prête à l'emploi. Elle doit donner accès à des sanitaires (WC, lavabos, douche ou baignoire), mais ne comporte pas de cuisine. Le linge de maison est fourni ainsi que le petit-déjeuner. L'investissement est donc bien plus personnel et une certaine intimité devra être partagée... Les séjours y sont généralement courts. Le choix de l'hébergement en gîte permet un séjour plus long. 14 jours en moyenne en 2013, et plutôt en famille/couple. Plus rarement en famille\*. Le gîte (parfois appelé aussi gîte rural) est totalement meublé, indépendant de votre résidence principale (bungalow, villa, appartement, studio) et comporte une cuisine. Il fait partie des «meublés de tourisme». La façade et les abords du gîte doivent être entretenus en permanence, dans un souci d'esthétique, en s'inspirant de l'architecture locale et de l'environnement.

\* Insee - Enquête flux touristiques, aéroport Guadeloupe Pôle Caraïbes et Grand Port Maritime de la Guadeloupe, Observatoire régional du tourisme.

**Conseil + :** Commencez doucement : «*Nous avions prévu 5 chambres d'hôtes, mais nous avons préféré revoir notre projet à la baisse pour être certains de le réussir. Le chikungunya nous a fait beaucoup réfléchir. Nous souhaitons profiter de la vie et ne pas devenir stressés en pleine retraite. Trop vouloir rechercher le profit ne permet pas d'avoir une vraie relation avec des clients. Nous imaginons nos chambres d'hôtes comme un partage en famille.*», approuvent Claude et Gérard.

## Les particularités de la chambre d'hôtes

Une chambre d'hôtes nécessite beaucoup plus de contraintes qu'un gîte rural. Les ou la chambre d'hôtes doivent être situées dans la maison ou l'appartement de l'habitant. Attention, alors que louer un gîte est considéré comme de la gestion de patrimoine, tenir une chambre d'hôtes est vu comme un acte commercial. En effet, la location de votre chambre sera assortie de prestations comme le petit-déjeuner ou le ménage qui peuvent être analysées comme des actes commerciaux. Vous pouvez adopter le statut de loueur non professionnel si votre activité et votre chiffre d'affaire restent limités, par exemple avec une seule chambre d'hôtes... Dans tous les cas, vous devrez tenir à jour les réservations, accueillir, conseiller, entretenir les logements, assurer le ménage, l'entretien des draps et du linge de toilette, ainsi que le petit-déjeuner, ceci pour des clients parfois casse-pieds. L'agacement peut remplacer la joie de recevoir chez soi. Vous pourrez vite vous sentir harassé par toutes ces tâches, prisonnier de votre emploi du temps (oubliés les sorties, les grasses matinées, les voyages) et avoir le sentiment d'être envahi chez vous. Vous ne ferez pas fortune. Gîtes de France a réalisé une enquête approfondie sur ses adhérents (Observatoire des chambres d'hôtes Gîtes de France). Pour beaucoup, il ne s'agit en fait que d'un simple revenu de complément: 26 % des sondés déclarent en retirer moins de 5 000 € par an, 34 % entre 5 000 et 15 000 €, 20 % entre 15 000 et 30 000 €.

**Plus d'infos sur <http://www.accueillir-magazine.com>.**

## La table d'hôtes

En principe, elle ne peut être proposée qu'aux

occupants des chambres d'hôtes. Ce qui est loin d'être le cas sur le terrain ! Le repas doit être proposé et composé de plats traditionnels de préférence, copieux et à base de produits frais (les conserves et produits surgelés sont à éviter), issus si possible de votre jardin ou d'une exploitation agricole, et doivent être pris à la table familiale en compagnie de l'habitant. Des conditions particulières d'hygiène s'y appliquent. Attention, la législation ne permet de servir que les clients qui dorment dans l'établissement, sous peine d'être assimilé à un restaurant !

### 3 - L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Pour étudier la concurrence, tous les types d'hébergements sont à prendre en compte, même les hôtels. Essayez d'en dresser une carte, et regardez ce qu'ils proposent et à quelle période. Y a-t-il beaucoup de gîtes ou de chambres d'hôtes autour de chez vous ? Évitez de vous lancer sur un créneau déjà très pris. Démarquez-vous ! Cela peut-être par le prix, par votre capacité d'accueil mais aussi par les spécificités de vos hébergements. Quels atouts avez-vous de plus ? Une vue formidable ? Des commerces à proximité ? Du calme ? Un beau jardin ? Vous êtes peut-être bilingue ? Allez-vous accepter les animaux ? Cibler les couples avec jeunes enfants ? Mais pas de publicité mensongère : *«On m'avait promis vue sur la mer, quand on est arrivés, on voyait nos voisins en pyjama !»*, déplore Nathalie, 37 ans. N'oubliez pas d'évaluer l'attrait touristique de votre région : la mer, la forêt ? La montagne ? Que peut-on visiter ? N'hésitez pas à prendre contact avec le Comité du tourisme des îles de Guadeloupe :

<http://pro.lesilesdeguaadeloupe.com>.

**Conseil + :** Si vous effectuez des travaux qui permettent de vous mettre aux normes et de rendre votre gîte accessible aux personnes handicapées, vous pourrez avoir des aides financières et obtenir le label « *Tourisme et Handicaps* ». Un vrai plus dans votre projet !

### 4 – SAVOIR SE FORMER

Tenir ces modes d'hébergement nécessite une grande polyvalence. La formation est souvent une bonne solution pour acquérir quelques connaissances, d'autant plus que les formations dédiées à l'ensemble de ce type de projet restent rares. Des lacunes en gestion et comptabilité ? Ciblez vos faiblesses. Il est essentiel de réaliser toutes ces démarches avant l'ouverture de votre établissement, car il sera très difficile pour vous

après l'ouverture de votre maison d'hôtes de trouver assez de temps pour une formation.

**Conseil + :** Rendez-vous sur le site [www.seformerenguaadeloupe.com](http://www.seformerenguaadeloupe.com) pour trouver une formation.

### 5 - ÉVALUER SON INVESTISSEMENT INITIAL

Pour avoir un gîte ou une chambre d'hôtes il faut être propriétaire de l'hébergement que vous louez. Deux cas se présentent : soit vous êtes déjà propriétaire du bâtiment ou du terrain où vous souhaitez aménager votre hébergement, soit vous désirez acheter (voir encadré) un gîte ou des chambres d'hôtes déjà en place. Attention, s'ils sont loin de votre lieu de résidence, songez à vos dépenses en essence et... en énergie ! Il faut donc prévoir large pour respecter les critères minimaux de confort et rénover avec goût et authenticité. «Nous avons bien chiffré notre projet, en ne lésinant pas sur le confort des hôtes. Plus qu'un pur profit, nous espérons plutôt un complément de retraite. Pour nous, ce sera d'abord une aventure humaine.», témoignent Claude et Gérard. La décoration sera à prendre en compte dans votre évaluation. Même si elle reste subjective, pensez simplicité, espace, luminosité et propreté.

### 6 - FAIRE SON «BUSINESS PLAN»

Ce document regroupe les informations financières liées à votre activité (dépenses et financement). Il vous aidera à calculer la rentabilité d'un gîte ou des chambres d'hôtes. Pour commencer votre business plan, calculez vos frais, en dressant la liste de toutes les dépenses que vous aurez à effectuer pour monter votre gîte ou votre chambre d'hôtes : remboursement de prêt, achats de meubles, d'équipement électroménager, de décoration et de linge de maison, eau, électricité, impôts fonciers, adhésion à un label, assurances, site internet,... Pour les chambres et la table d'hôtes, pensez à inscrire le coût du petit-déjeuner, les courses, etc. Divisez tous ces besoins en deux catégories : vos charges fixes et vos charges variables. Les charges fixes correspondent à ce que vous serez obligé de payer, quelque soit votre chiffre d'affaire (remboursement de votre prêt, assurances...). Les charges variables quant à elles sont liées au bon fonctionnement de votre activité au quotidien et dépendent de vos réservations. Généralement l'apport personnel, les subventions et l'emprunt initial servent à payer les charges fixes. Les revenus qui découlent de votre activité sont censés assurer le financement de vos charges variables.



## 7 - CALCULER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

Votre chiffre d'affaires est ce que vous allez gagner grâce à votre activité avant d'y avoir déduit vos charges, vos impôts... Pour avoir une idée de votre chiffre d'affaires, effectuez ce calcul : on estime à 16 semaines la durée moyenne de location par année pour un gîte ou une chambre d'hôtes. À partir de votre tarif moyen basse et haute saison confondues, il vous suffit de multiplier le prix d'une semaine par 16 pour un gîte ou le prix d'une nuit dans une chambre d'hôtes par 112 (7 jours x 16 semaines). Au nombre obtenu vous aurez alors environ 30% de charges à déduire (eau, électricité, chauffage...) pour obtenir une approximation de ce que vous pourriez gagner. Vous allez aussi devoir calculer votre seuil de rentabilité. Cette valeur correspond au chiffre d'affaire en dessous duquel vous allez perdre de l'argent et au-dessus duquel vous allez en gagner. Vous pouvez aussi faire appel à des centres de gestion agréés ou à un expert-comptable qui pourront vous aider dans vos démarches de financement et de rendement de votre gîte.

**Conseil + :** Les trois premières années de votre activité peuvent être difficiles financièrement. Il faut prévoir assez d'argent pour assurer ce qui s'appelle un fond de roulement. C'est une somme d'argent dont l'entreprise a besoin pour fonctionner au quotidien, entre le paiement des fournisseurs (sorties d'argent) et l'encaissement des ventes (entrées d'argent).

### Racheter un gîte ?

Bénéficier d'un ou de bâtiments « prêts à l'emploi » signifie acheter une structure qui est normalement déjà aménagée et étudiée pour votre activité, mais aussi bénéficier de sa notoriété et de sa clientèle existante. Cependant, comme pour ouvrir un gîte ou une chambre d'hôtes « de A à Z » vous aurez un grand nombre de questions à vous poser avant de vous lancer (financement, statut juridique, etc.). Afin d'être sûr que vous allez réaliser un bon investissement, assurez-vous de poser toutes les questions importantes aux propriétaires : chiffre d'affaire annuel, charges, nuitées vendues par an, etc.

## 8 - LE CHOIX DU FINANCEMENT

Vous allez financer votre nouveau projet avec vos fonds personnels ou avec ou sans un prêt bancaire. Concernant l'épargne personnelle, de nombreuses mesures mises en place ces dernières années ont pour objectif de favoriser la création d'entreprise. Si

votre projet se situe à moyenne échéance (au moins deux ans), il est possible de placer votre épargne (Livret d'épargne entreprise, PEA, PEL, etc.). Dans tous les cas, renseignez-vous auprès de votre banquier qui sera en mesure de vous conseiller la solution la plus adaptée à votre situation. Si vous avez besoin de faire un prêt pour payer votre projet, n'hésitez à comparer les offres de différentes banques et à faire jouer la concurrence entre elles ! Un apport financier personnel de 30 % minimum, des garanties sérieuses et un dossier soigneusement préparé seront vos principaux atouts.

**Conseil + :** Attention beaucoup de banques, ou autres organismes de financement, vous demanderont une caution. Les cautions personnelles sont absolument à éviter car elles sont très dangereuses. Ayez recours à une caution de fond de garantie pour protéger vos biens personnels. Vous pouvez vous diriger vers un organisme d'aide à la création d'entreprise, ou vers votre banque, afin de vous en informer.



## 9 - RECENSER LES AIDES POTENTIELLES

Pour recevoir vos aides (sous conditions), il faudra que le résultat des travaux soit conforme avec votre projet initial, que vous ayez reçu votre classement préfectoral et que vous présentiez les factures acquittées. Attention, toutes ces subventions ne couvrent que le gros œuvre (murs, sols, fenêtres, etc.). Tout le reste (meublier, déco,...) sera à vos frais. Renseignez-vous auprès du conseil régional de la Guadeloupe. Il existe d'autres aides financières si vous avez choisi de créer une entreprise pour gérer votre future activité. Si vous effectuez des travaux qui permettent de rendre votre hébergement accessible aux personnes en situation de handicap, vous pourrez avoir des aides supplémentaires et obtenir le label « Tourisme et Handicaps ». Contactez le service des impôts, la Chambre de commerces et d'industrie (CCI) pour savoir si vous pouvez bénéficier d'aides spécifiques (zone de revitalisation rurale, monter un hébergement en tant qu'agriculteur, etc.) ou d'exonérations !

**Conseil + :** Il est fortement conseillé de rejoindre un label pour obtenir une subvention. Pour mettre toutes les chances de votre côté, misez sur un gîte 3 étoiles au classement préfectoral, ou une chambre 3 épis ou 3 clés chez Gîte de France ou Clé vacances !



Photos©Philippe Giraud/Comité du Tourisme des Iles de Guadeloupe – 2015

#### «Intervention en faveur des gîtes ruraux»

La Région Guadeloupe aide à la construction de l'hébergement touristique pour « promouvoir la destination Guadeloupe et valoriser un tourisme de qualité », avec le soutien du Fonds européen de développement régional (Feder). Les gîtes doivent être situés en milieu rural dans un environnement calme et accueillant. Ils doivent avoir fait l'objet d'une proposition de classement délivrée par un organisme agréé et équivalente au minimum à 2 étoiles. L'ensemble des aides perçues par un même demandeur ne peut concerner plus de 3 gîtes (de 4 personnes) pour la création et 3 gîtes pour l'amélioration. Celui-ci ne doit pas posséder plus de 6 gîtes.



Photos©Philippe Giraud/Comité du Tourisme des Iles de Guadeloupe – 2015

**Conditions :** ne pas posséder plus de 6 gîtes, adhérer ou s'engager à adhérer à une structure collective de loueurs de gîtes ruraux, suivre, avoir suivi récemment ou s'engager à suivre prochainement, une formation relative à l'activité de location de gîtes ruraux, s'engager à louer les gîtes faisant l'objet de l'aide sur une durée minimale de 10 ans dans les conditions définies dans cette fiche, etc.

#### Montant :

- 38 112 € HT par gîte.
- Ce plafond peut être majoré sans toutefois excéder 45 735 € HT, s'il y a aménagement des abords du gîte ou valorisation du patrimoine.

**Conseil + :** N'oubliez pas d'informer votre assureur de votre nouvelle activité afin de protéger au mieux vos gîtes et chambres d'hôtes.



Photos©Philippe Giraud/Comité du Tourisme des Iles de Guadeloupe – 2015



Photos©Philippe Giraud/Comité du Tourisme des Iles de Guadeloupe – 2015



## 10 - COM-MU-NI-QUER

Faire connaître l'existence de votre activité sera essentiel pour son bon fonctionnement. Internet, bien sûr, mais aussi par votre office de tourisme ou le CTIG. Entretenez votre réseau de producteurs, commerçants et artisans d'art locaux et soyez incollable sur votre région, afin de pouvoir conseiller correctement vos clients. N'hésitez pas à aller à la rencontre d'autres propriétaires. Ne les voyez pas comme des concurrents mais plutôt comme des confrères, avec qui échanger, et dont les centres d'intérêts et les soucis sont certainement proches des vôtres. Vous pourrez promouvoir mutuellement vos hébergements. Dernière astuce : organisez une petite manifestation pour fêter le début de leur activité et y convier toutes les personnes qui vous ont aidé à monter votre projet, les artisans qui ont réalisé les travaux d'aménagement, vos futurs confrères et les commerçants de votre localité, etc. Alors, ça y est ? Prêt ?

**Philippe Morvan, 59 ans et Martine Padovani-Morvan, 62 ans, sont propriétaires des gîtes «Coeur Caraïbes» à Deshaies, depuis 2007 :**



### Comment avez-vous ouvert Cœur Caraïbes ?

**Philippe :** Nous nous sommes rencontrés à Paris, où Martine tenait une boulangerie. Moi, j'étais en fin d'activité, affecté aux trains spéciaux de la RATP. Je suis originaire de Terre-de-Bas mais c'est ma femme qui a choisi le lieu et l'emplacement.

**Martine :** Nous avons envie de passer notre retraite sous le soleil et d'avoir un complément de revenu. J'ai eu le coup de cœur pour la commune de Deshaies et pour ce site fabuleux, dès que nous l'avons visité !

### Cela a été facile de s'installer ?

**Philippe :** Pas du tout ! Malgré un apport, une banque nous a fait patienter 7 mois, avec 2 enfants et 2 chiens, plus 2 containers de meubles en attente... Nous avons changé de banque et celle-ci a tout de suite validé notre projet ! Mon diplôme de comptabilité, l'expérience de Martine en tant que chef d'entreprise, et mes talents de bricoleur nous ont beaucoup aidés. Mais je n'ai gardé que 10 bungalows sur 21. Après la grande grève de 2009, nous avons failli tout perdre, mais nous avons pu nous en relever, même si cela reste encore bien fragile.

### Pourquoi avoir choisi d'ouvrir des gîtes ?

**Philippe :** Il y a deux façons de faire ce métier. Soit on investit et on veut travailler uniquement pour le profit, soit parce qu'avant tout, on aime son pays et on souhaite faire partager cet amour. Nous nous trouvons dans la deuxième catégorie. Et c'est cette passion qui nous a permis de tenir le coup.

### Quels sont vos projets ?

**Philippe :** Nous souhaitons vivement nous affilier à un label vert. L'écotourisme devrait être une priorité dans les hébergements touristiques de Deshaies. Mais nous manquons encore de solidarité pour mettre ce type de projet sur pied et créer une vraie commune «verte». D'autre part, nous aimerions nous accorder davantage de temps libre, ce qui heureusement est possible maintenant avec l'aide du fils de Martine qui s'est installé avec nous. Nous aimerions construire notre maison un peu à l'écart. Car certains touristes n'hésitent pas à rentrer chez vous à n'importe quel moment du jour ou... de la nuit ! La mentalité de la clientèle a changé. Les clients réservent en dernière minute et sont plus exigeants. Un conseil : cultivez la patience et exercez-vous à prendre du recul dans votre activité ! ■

### Dossier réalisé par Céline Guillaume

#### Sources :

- Insee - Enquête flux touristiques, aéroport Guadeloupe Pôle Caraïbes et Grand Port Maritime de la Guadeloupe, Observatoire régional du tourisme
- Note express, Institut d'émission des départements d'outre-mer, n°305, janvier 2015

