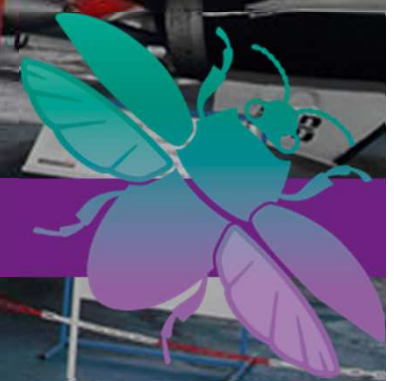


# Synthèse de étude d'opportunité pour un projet de valorisation du conservatoire des Aéronefs Non Opérationnels Préservés Et Exposés (C.A.N.O.P.E.E) sur la base aérienne de Châteaudun

23 juin 2014



Agence Scarabée – 60 Bd du Président Wilson – 33000 BORDEAUX  
T 05 57 99 35 30 – info@agence-scarabee.com – www.agence-scarabee.com





**Développer la destination du pays Dunois** autour d'un projet ambitieux, pensé comme un argument pour un tourisme de destination, qui contribue à créer une dynamique des flux en drainant des visiteurs résidents et touristiques, en particulier les familles.



Mettre en valeur les **savoir-faire** et les **métiers** développés sur la base aérienne et au-delà les **missions de l'armée de l'air** avec l'ambition de faire naître des **vocations**



**Donner un avenir à une collection** qui est le révélateur d'un pan important de la mémoire du pays Dunois et de Châteaudun en particulier, au travers de la base aérienne.



**Imaginer un lieu de visite vivant, au sein de la base aérienne,** un projet fédérateur pour l'ensemble des partenaires, thématisé sur l'histoire de l'aviation militaire française post Seconde Guerre mondiale essentiellement concentrée autour de l'aviation de chasse traduisant l'évolution technologique de l'aéronautique.



# Les conclusions de l'analyse du contexte touristique

- 2 publics cibles
  - **Les familles** : apporter une réponse aux attentes d'une clientèle délaissée par les musées présents dans la zone de chalandise
  - **Les scolaires** : susciter des vocations
  - Entre 200 000 et 350 000 **visiteurs potentiels** dans un périmètre d'une heure

## Répondre aux attentes

- de la **clientèle familiale** par un produit de visite ludique et éducatif (apprendre en s'amusant)
- des **scolaires** par des activités et stages thématiques pour permettre aux jeunes de découvrir la 3<sup>ème</sup> dimension et de devenir acteur de la communauté des gens de l'air

- Les lieux de visite dédiés à l'aviation
  - Un contexte marqué par un **grand classicisme**, une approche de collectionneurs, lisible et compréhensible uniquement pour les spécialistes élitiste
  - Une **concurrence avérée** : 34 conservatoires ou musées aéronautiques, plus de 1 000 appareils conservés, 15 collections de plus de 15 aéronefs dont le dernier né, Aeroscopia à Blagnac, sortira fin 2014
  - Plusieurs **équipements similaires plus ou moins proches** : le Musée volant Salis à La Ferté-Alais (1h30), le musée de l'air et de l'espace au Bourget (1h30) , Le Musée Régional Espace Air Passion d'Angers-Marcé (2h)

## Se différencier par le positionnement et le traitement

- ne pas proposer un musée de plus
- Installer un concept nouveau entre le musée et le parc à thème.



### FORCES

- Une **collection remarquable** : qualité de la collection par le nombre d'aéronefs, leur état de conservation, l'histoire que chacun raconte, sa cohérence
- Le **savoir-faire** de l'association en matière de restauration

### FAIBLESSES

- Une ouverture confidentielle et un budget associatif limité
- **Accessibilité** : site militaire pas encore ouvert aux visites libres
- Une médiation reposant uniquement sur des **visites guidées** qui peut rebuter certaines clientèles éprises d'autonomie et qui ne saurait répondre à une montée en puissance du nombre de visiteurs faute de moyens humains suffisant;
- Une **présentation de la collection type vitrine** aux antipodes des attentes de nombreuses clientèles.
- L'absence d'espaces consacrés aux **expositions temporaires**
- La **vétusté du bâtiment**
- la nécessité de construire un **partenariat avec l'Armée de l'Air** concernant la collection en trouvant les garanties de sa pérennité et de son enrichissement permanent

### OPPORTUNITÉS

- Déficit d'**équipements liés à la famille** sur ce territoire
- Projet de **filière de démantèlement** avec laquelle des synergies seront à trouver permettant notamment d'enrichir la collection avec des pièces à récupérer pour les besoins de restauration et d'enrichissement
- Présence de la **base aérienne** avec son histoire, ses bâtiments, son activité, ses ateliers, son cimetière
- Présence de l'**aéroclub**

### MENACES

- Territoire perçu comme une **terre de passage**
- Une **collection parmi d'autres** qui a du mal à se distinguer, nombre important de collections et sites similaires en France (toutes tailles et types confondus)
- **Concurrence** : musée d'Angers et projet de musée de l'aviation de transport militaire à Orléans
- Superposition des **zones de chalandises** dans un périmètre de 2 h avec d'autres projets (sites permanents ou sites événementiels)



## Un positionnement différenciant et novateur pour émerger dans le contexte concurrentiel, régional et national

L'invitation des visiteurs à entrer dans **la grande Histoire**, où le **présent** explique le **passé** et met en perspective **l'avenir**

- VIVRE l'histoire, à travers les **missions**, les **aéronefs** et les **hommes** de la BA279
- DÉCOUVRIR et comprendre le présent, les **ateliers** de restauration et la filière de **démantèlement**
- EXPÉRIMENTER l'avenir, la **fabrique** de nouveaux modes de déplacements



### Établir un **DIALOGUE** entre collections et dispositifs scénographiques immersifs

Ces appareils sont beaux pour le néophyte et propose par cette émotion esthétique un début de voyage. Rebondir sur cette première émotion pour **faire vivre des expériences** et dépasser la notion de visite.



### Vivre des **EXPÉRIENCES** inédites, inattendues et mémorables

Se distinguer par le **mode de présentation immersif**

Chaque appareil raconte une histoire, son histoire, prétexte à raconter la grande Histoire

Les hommes liés à chaque appareil sont pour la plupart encore présents. Leur **donner la parole pour raconter cette grande histoire.**



## Un équipement tourné vers les filières de formation

- L'équipement est conçu comme un **équipement pour les scolaires** à envisager au sens large : lycées, universités, écoles etc..
- **Châteaudun** peut ainsi devenir un **pôle de rayonnement** de la communauté de la 3<sup>ème</sup> dimension.
- L'aviateur aime la **liberté**, est **responsable** et est **solidaire**. La 3<sup>ème</sup> dimension apporte une culture citoyenne dans une société qui a perdu des valeurs. Ce doit être un endroit qui forme à la **citoyenneté**.
- Ce projet transmettra ainsi l'ADN de l'air aux **nouvelles générations**, en ayant pour objectif que le Dunois soit pourvoyeur de jeunes destinés à intégrer la filière aéronautique.

La vie actuelle de Canopée, tout comme la mise en œuvre du projet, passe par le nécessaire **développement d'un partenariat durable avec l'Armée de l'Air**.

Celui ci porterait sur la **préservation de la collection** actuelle sur la base, son **enrichissement** permanent, et la **mise à disposition de pièces** et d'appareils désaffectés pour les besoins tant de la restauration d'appareils que de la formation des jeunes générations.

Cela permettra de **fédérer des établissements de formation** autour d'appareils à restaurer et de technologies à découvrir.



## 4 hypothèses étudiées, 1 scénario retenu



## Les grands principes fonctionnels du projet communs aux 2 implantations possibles

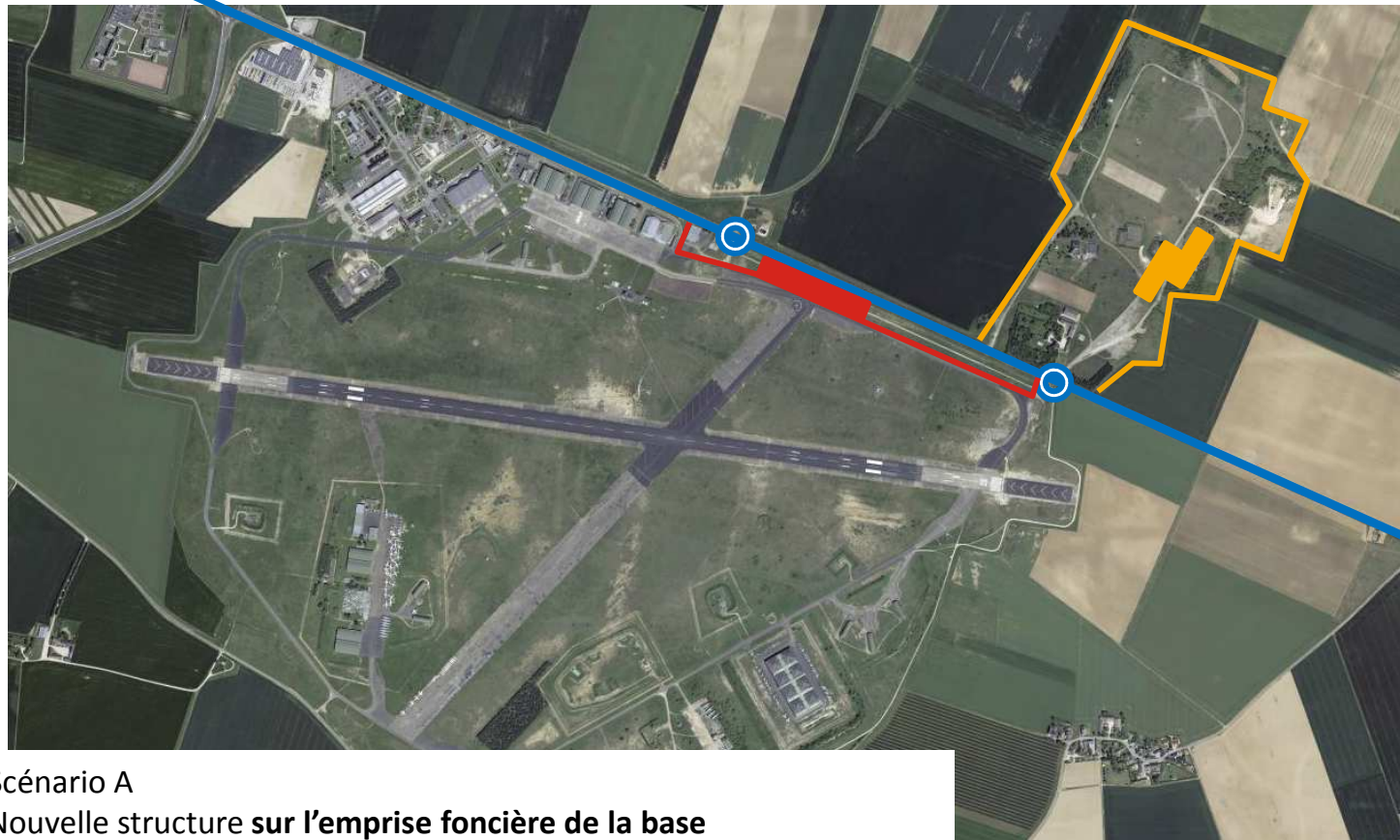
- **Stationnement visiteurs** 70 VL ,3 bus : **2500 m<sup>2</sup>**
- **Accueil**, billetterie, boutique, snack : 1000 m<sup>2</sup>
- **Parcours d'exposition permanente** intérieure : 5 800m<sup>2</sup>
- **Un film 3D**, 140 places assises
- **Parcours d'exposition temporaire** : de 2 500m<sup>2</sup>
- **Parcours extérieur** paysagé, 12 stations avec aéronefs

CHATEAUDUN



Scénario B

Nouvelle structure sur l'emprise foncière du mess des officiers



ORLEANS



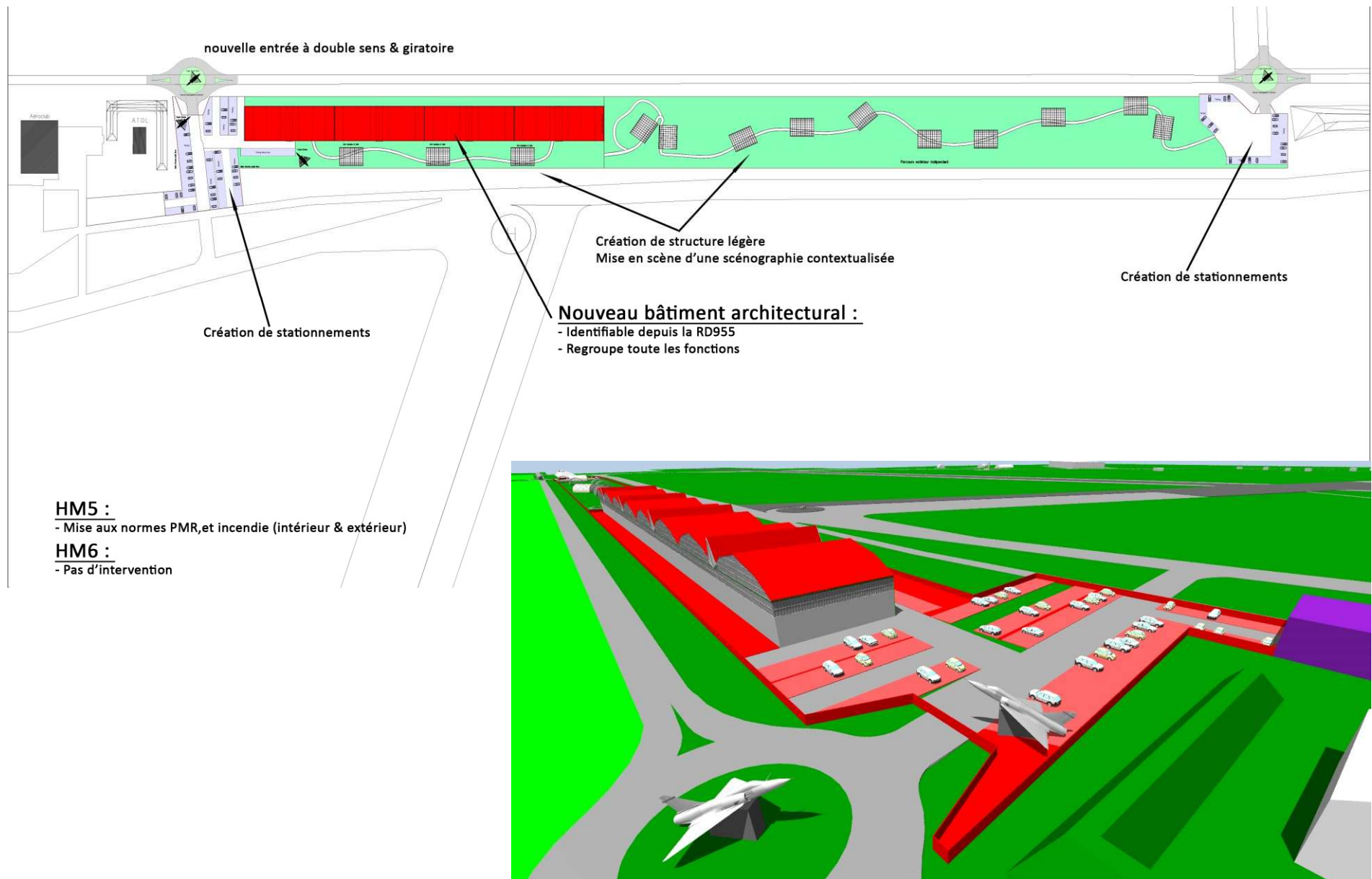
Scénario A

Nouvelle structure sur l'emprise foncière de la base





# Scénario A : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière de la base aérienne





## Scénario A : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière de la base aérienne



Nouveau bâtiment signal le long de la RD955



Une scénographie contextualisé,  
immersive et ludique



Développement des événementiels et  
produits immersifs de découverte de la BA279



Parcours extérieurs autour du  
bâtiment



Buvette snack indépendant





## Scénario A : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière de la base aérienne

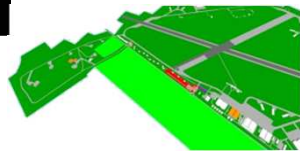
Tableau de surfaces

<b>Scénario A : CANOPEE</b>	<b>7 431</b>	<b>18.26%</b>	<b>8 788</b>
Désignation des fonctions et des espaces	Tot.SU	Circu.%	Tot.SDO
<b>ESPACES D'ACCUEIL</b>	<b>435</b>	<b>14%</b>	<b>498</b>
ACCUEIL PRINCIPAL	125	15.60%	144.50
COMMUNITES	100	10.60%	110.6
ACCUEIL GROUPES	145	13.79%	165
SAS INTRODUCTIF CANOPEE et le BA279	65	16.13%	77.50
<b>ESPACES VENTES</b>	<b>150</b>	<b>18%</b>	<b>177.25</b>
BOUTIQUE CANOPEE	150	18.17%	177.25
<b>RESTAURATION</b>	<b>169</b>	<b>16%</b>	<b>195</b>
BRASSERIE SNACKING	169	15.62%	195.4
<b>SEQUENCE INTRODUCTIVE - Mise en émotion</b>	<b>295</b>	<b>16%</b>	<b>353</b>
ESPACE MULTIMEDIA	295	16.31%	352.5
<b>EXPOSITION PERMANENTE - Découverte des aéronefs</b>	<b>4580</b>	<b>16%</b>	<b>5457</b>
Séquence 1	1145	16.07%	1 364.25
Séquence 2	1145	16.07%	1 364.25
Séquence 3	1145	16.07%	1 364.25
Séquence 4	1145	16.07%	1 364.25
<b>DOCUMENTATION</b>	<b>170</b>	<b>12%</b>	<b>193.4</b>
CENTRE DE RESSOURCES	170	12.10%	193.40
<b>EXPOSITION SAISONNIERE</b>	<b>1070</b>	<b>16%</b>	<b>1 277</b>
EXPOSITION SAISONNIERE : Une histoire d'avions	1070	16.21%	1 277.00
<b>POLE ADMINISTRATIF</b>	<b>182</b>	<b>14%</b>	<b>207</b>
DIRECTION GENERALE	52	15.00%	59.8
SERVICES COMMUNS	130	13.27%	147.25
<b>POLE LOGISTIQUE</b>	<b>380</b>	<b>13%</b>	<b>431</b>
LOGISTIQUE DES EXPOSITIONS	260	15.00%	299.00
LOGISTIQUE DU BATIMENT	120	10.00%	132.00

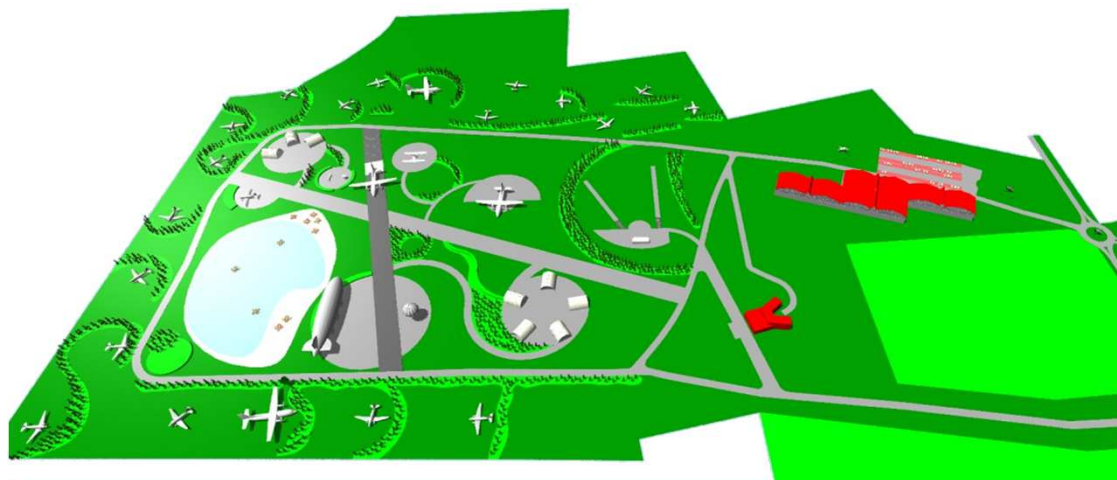
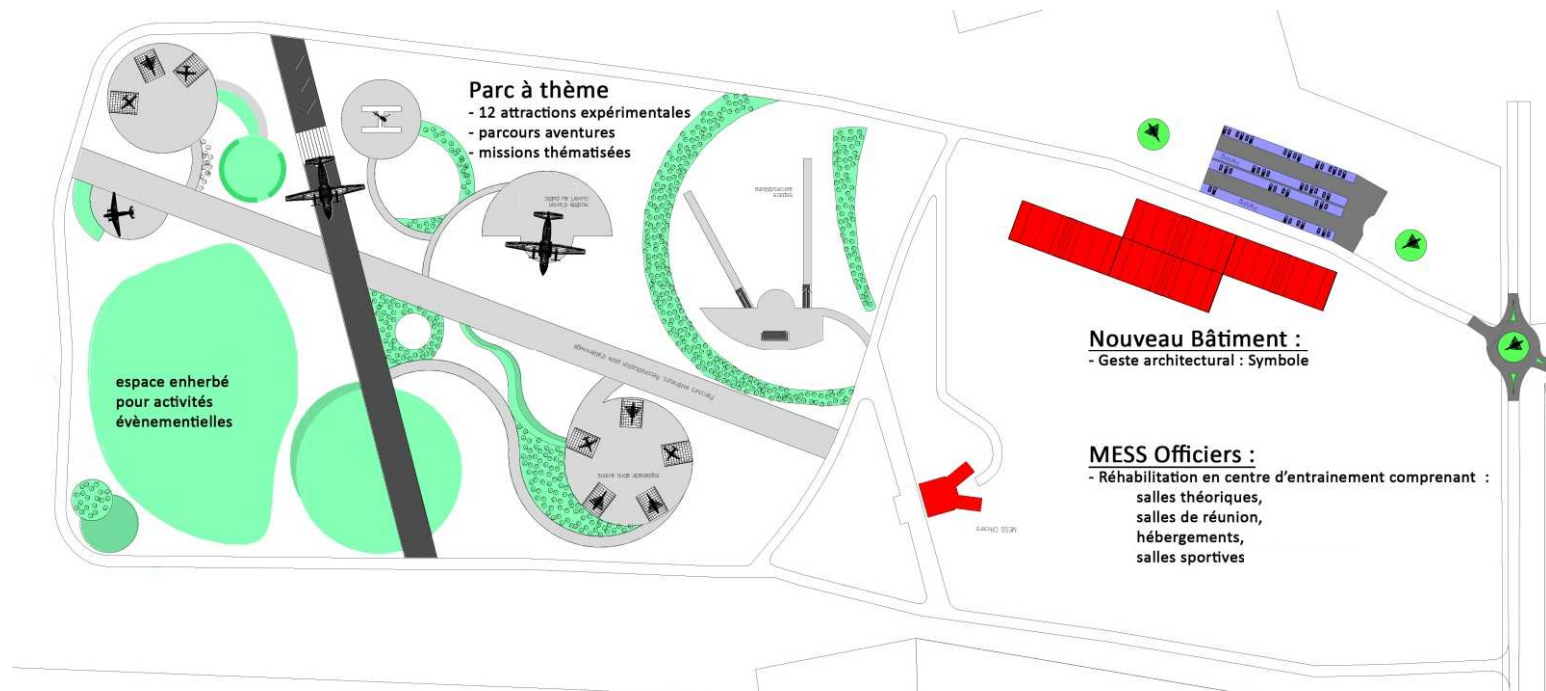
Évaluation des investissements

	SDO en m²	Montant/ratio	Total
<b>COUTS TRAVAUX BATIMENTS</b>	<b>8 789</b>	<b>1 658</b>	<b>14 576 000</b>
Nouveau bâtiment	8788	1650	14 501 000
Aménagement HMS pour ateliers restauration	1	75000	75 000
<b>COUTS SCENOGRAPHIE</b>	<b>5 858</b>	<b>600</b>	<b>3 515 000</b>
Exposition permanente	5858	600	3 515 000
<b>COUTS TRAVAUX DU BATIMENT</b>			<b>18 091 000</b>
<b>COUTS TRAVAUX EXTERIEURS</b>	<b>13</b>	<b>286 407</b>	<b>3 723 000</b>
Aménagement du stationnement	2544	300	763 000
Aménagement paysager et reprise des clôtures	20000	25	500 000
Structure légère d'abri des aéronefs	13	120000	1 560 000
Travaux RD955, giratoire + accès	2	450000	900 000
<b>COUTS TRAVAUX DES OUVRAGES</b>			<b>21 814 000</b>
<b>HONORAIRES</b>			<b>2 282 000</b>
Architecte + BET	8%	14 575 530	1 166 000
Scénographe	16%	3 514 800	562 000
Paysagiste+BET	9%	3 723 290	335 000
Bureau de contrôle	1%	21 813 620	109 000
SPS	1%	21 813 620	109 000
<b>DEPENSES ANNEXES</b>			<b>1 351 000</b>
Etudes techniques diverses	forfait	7 000	7 000
Etude programmation	forfait	35 000	35 000
AMO	forfait	15 000	15 000
Frais d'appel d'offres	forfait	3 000	3 000
Commercialisation	forfait	200 000	200 000
Aléas imprévus	5%	21 813 620	1 091 000
<b>TOTAL HT opération</b>			<b>25 446 000</b>
<b>TVA</b>	<b>20.00%</b>		<b>5 089 000</b>
<b>TOTAL TTC</b>		<b>3 474</b>	<b>30 535 000</b>





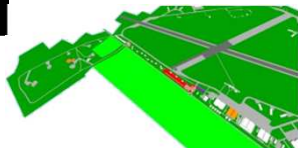
## Scénario B : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière du mess des officiers



Possibilités de **développement du projet** dans le temps facilité par l'emprise foncière

- Développer l'offre de découverte extérieur
- Créer une offre d'**hébergements insolites** dans des aéronefs requalifiés





## Scénario B : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière du mess des officiers



Vivre la 3<sup>ème</sup> dimension, simuler, comprendre, devenir membre de la communauté des gens de l'air



Hébergement insolite grand public



Camp d'entraînement, découverte immersive, simulateur, stages d'apprentissage ...



Mise en valeur paysagère du site





## Scénario B : le conservatoire dans une nouvelle structure sur l'emprise foncière du mess des officiers

Tableau de surfaces

<b>Scénario B : CANOPEE</b>	<b>10 199</b>	<b>18,28%</b>	<b>12 063</b>
Designation des fonctions et des espaces	Tot.SU	Circu.%	Tot.SDO
<b>ESPACES D'ACCUEIL</b>	<b>530</b>	<b>15%</b>	<b>608</b>
ACCUEIL PRINCIPAL	125	15,60%	144,50
COMMUNITES	100	10,60%	110,6
ACCUEIL GROUPES	145	13,79%	165
ACCUEIL VIP	95	15,79%	110,00
SAS INTRODUCTIF CANOPEE DE B BAZYS	65	16,13%	77,50
<b>ESPACES VENTES</b>	<b>200</b>	<b>17%</b>	<b>234,25</b>
BOUTIQUE CANOPEE	200	17,13%	234,25
<b>RESTAURATION</b>	<b>169</b>	<b>16%</b>	<b>195</b>
BRASSERIE SNACKING	169	15,62%	195,4
<b>SEQUENCE INTRODUCTIVE - Mise en émotion</b>	<b>295</b>	<b>16%</b>	<b>353</b>
ESPACE MULTIMEDIA	295	16,31%	352,5
<b>EXPOSITION PERMANENTE - Découverte des aéronefs</b>	<b>4580</b>	<b>16%</b>	<b>5457</b>
Séquence 1	1145	16,07%	1 364,25
Séquence 2	1145	16,07%	1 364,25
Séquence 3	1145	16,07%	1 364,25
Séquence 4	1145	16,07%	1 364,25
<b>DOCUMENTATION</b>	<b>170</b>	<b>12%</b>	<b>193,4</b>
CENTRE DE RESSOURCES	170	12,10%	193,40
<b>EXPOSITIONS TEMPORAIRES</b>	<b>1140</b>	<b>16%</b>	<b>1 354</b>
EXPOSITION TEMPORAIRE 1	570	15,81%	677,00
EXPOSITION TEMPORAIRE 2	570	15,81%	677,00
<b>EXPOSITION SAISONNIERE</b>	<b>1070</b>	<b>16%</b>	<b>1 277</b>
EXPOSITION SAISONNIERE : Une histoire d'avions	1070	16,21%	1 277,00
<b>POLE ADMINISTRATIF</b>	<b>182</b>	<b>14%</b>	<b>207</b>
DIRECTION GENERALE	52	15,00%	59,8
SERVICES COMMUNS	130	13,27%	147,25
<b>POLE LOGISTIQUE</b>	<b>390</b>	<b>13%</b>	<b>442</b>
LOGISTIQUE DES EXPOSITIONS	260	15,00%	299,00
LOGISTIQUE DU BATIMENT	130	10,00%	143,00
<b>CENTRE ENTRAINEMENT ANCIEN MESS</b>	<b>1473</b>	<b>18%</b>	<b>1743,2</b>
ACCUEIL SERVICES	870	74,04%	1 062,50
HEBERGEMENT	348	15,00%	400,20
LOGISTIQUE	255	10,00%	280,50

Évaluation des investissements

	SDO en m <sup>2</sup>	Montant/ratio	Total
<b>COUTS TRAVAUX BATIMENTS</b>	<b>12 063</b>	<b>1 491</b>	<b>17 987 000</b>
Réhabilitation MESSOFF en centre d'entraînement	1742	1 100	1 916 000
Nouvelle structure	10320	1550	15 996 000
Aménagement HMS pour ateliers restauration	1	75000	75 000
<b>COUTS SCENOGRAPHIE</b>	<b>5 469</b>	<b>774</b>	<b>4 234 000</b>
Exposition permanente	5457	600	3 274 000
Dispositifs extérieurs	12	80000	960 000
<b>COUTS TRAVAUX DU BATIMENT</b>			<b>22 221 000</b>
<b>COUTS TRAVAUX EXTERIEURS</b>	<b>10</b>	<b>294 608</b>	<b>2 946 000</b>
Aménagement du stationnement	2544	250	636 000
Aménagement parc à thème	132000	5	660 000
Structure légère d'abri des aéronefs	10	120000	1 200 000
Travaux RD955, giratoire + accès	1	450000	450 000
<b>COUTS TRAVAUX DES OUVRAGES</b>			<b>25 167 000</b>
<b>HONORAIRES</b>			<b>2 633 000</b>
Architecte + BET	8%	17 987 510	1 439 000
Scénographe	16%	4 234 200	677 000
Paysagiste+ BET	9%	2 946 075	265 000
Bureau de contrôle	1%	25 167 785	126 000
SPS	1%	25 167 785	126 000
<b>DEPENSES ANNEXES</b>			<b>1 518 000</b>
Etudes techniques diverses	forfait	7 000	7 000
Etude programmation	forfait	35 000	35 000
AMO	forfait	15 000	15 000
Frais d'appel d'offres	forfait	3 000	3 000
Commercialisation	forfait	200 000	200 000
Aléas imprévus	5%	25 167 785	1 258 000
<b>TOTAL HT opération</b>			<b>29 319 000</b>
<b>TVA</b>	20,00%		<b>5 864 000</b>
<b>TOTAL TTC</b>		<b>2 917</b>	<b>35 183 000</b>

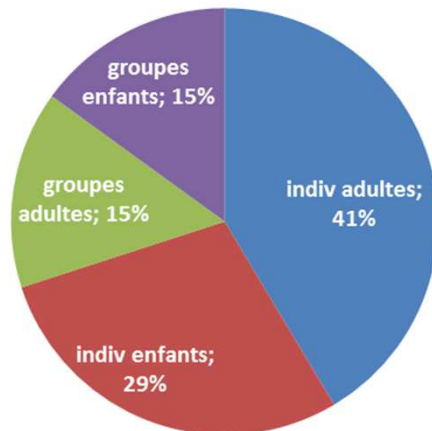


# Simulation de compte d'exploitation

## Hypothèses d'exploitation :

- objectif de fréquentation annuel autour de 80 000 visiteurs
- 9€ : prix d'entrée individuel plein tarif
- Une équipe de 10 équivalents temps plein
- Ouverture 11 mois sur 12

## Ventilation de la fréquentation



	Budget Année 1	Poids en %	Budget Année 2	N/N-1 en %	Poids en %	Budget Année 3	N/N-1 en %	Poids en %
<b>Rappel fréquentation</b>	<b>69 000</b>		<b>72 450</b>			<b>76 073</b>		
<b>Total CA HT</b>	<b>607 808 €</b>		<b>661 757 €</b>			<b>735 628 €</b>		
CA HT billetterie	405 000 €	66.6%	425 250 €	5.0%	64.3%	469 481 €	10.4%	63.8%
CA HT Boutique	138 000 €	22.7%	159 390 €	15.5%	24.1%	174 967 €	9.8%	23.8%
CA HT buvette et snack	62 100 €	10.2%	72 450 €	16.7%	10.9%	83 680 €	15.5%	11.4%
CA HT séminaires	2 708 €	0.4%	4 667 €	72.3%	0.7%	7 500 €	60.7%	1.0%
<b>Total charges HT</b>	<b>663 325 €</b>		<b>695 821 €</b>			<b>794 450 €</b>		
Achats Boutique	69 000 €	11.4%	79 695 €	15.5%	10.0%	87 483 €	9.8%	11.0%
Achats buvette et snack	21 735 €	3.6%	25 358 €	16.7%	3.2%	29 288 €	15.5%	3.7%
achats liés aux séminaires	1 083 €	0.2%	1 867 €	72.3%	0.2%	3 000 €	60.7%	0.4%
Total masse salariale	366 506 €	60.3%	377 502 €	3.0%	47.5%	388 827 €	3.0%	48.9%
Missions - Déplacements	5 000 €	0.8%	5 000 €	0.0%	0.6%	5 250 €	5.0%	0.7%
FTSE / Comptes 60 & 61	35 000 €	5.8%	38 500 €	10.0%	4.8%	40 425 €	5.0%	5.1%
énergie	30 000 €	4.9%	30 900 €	3.0%	3.9%	31 827 €	3.0%	4.0%
Honoraires - Cptes 622	15 000 €	2.5%	16 500 €	10.0%	2.1%	17 325 €	5.0%	2.2%
promotion, frais commerciaux	80 000 €	13.2%	80 000 €	0.0%	10.1%	80 000 €	0.0%	10.1%
programmation culturelle	30 000 €	4.9%	30 000 €	0.0%	3.8%	100 000 €	233.3%	12.6%
impôts et taxes	10 000 €	1.6%	10 500 €	5.0%	1.3%	11 025 €	5.0%	1.4%
<b>cout de fonctionnement</b>	<b>-55 516 €</b>		<b>-34 064 €</b>			<b>-58 822 €</b>		
nbre de salariés (ETP)	10		10			10		
productivité (CA€HT/nbre ETP)	58 548 €		63 745 €			70 860 €		

Le point mort d'exploitation se situe en année 3 autour de 83-85000 visiteurs



**932 000** habitants dans un périmètre d'une heure autour de Châteaudun

**76 %** des touristes qui viennent en Eure-et-loir visitent des monuments et des châteaux

**48,8 %** des excursionnistes viennent en Eure-et-loir pour son patrimoine historique et culturel

objectif de fréquentation annuel autour de **80 000** visiteurs

**9€** Prix d'entrée individuel plein tarif

**1/2** journée durée de visite

**85 000** visiteurs point mort d'exploitation

**35ha** emprise foncière de la parcelle du Mess

**10 300m<sup>2</sup>** surfaces totale du bâtiment

**1000 m<sup>2</sup>** accueil, billetterie, boutique, snack

**5800 m<sup>2</sup>** parcours permanent intérieur

**27M€HT** coût toutes dépenses confondues

