

Le Nouveau Centre Civique Saint-Malo



SAS MLH Business

SAS Ermin

DTA Architectes – Bollinger – Elements ingénierie – JJC

2026 – document confidentiel

An aerial photograph of a coastal city, likely San Francisco, showing a dense urban area, a large harbor with many boats, and a bay in the background. The text is overlaid on the center of the image.

Créer une Destination,
Pas seulement un bâtiment

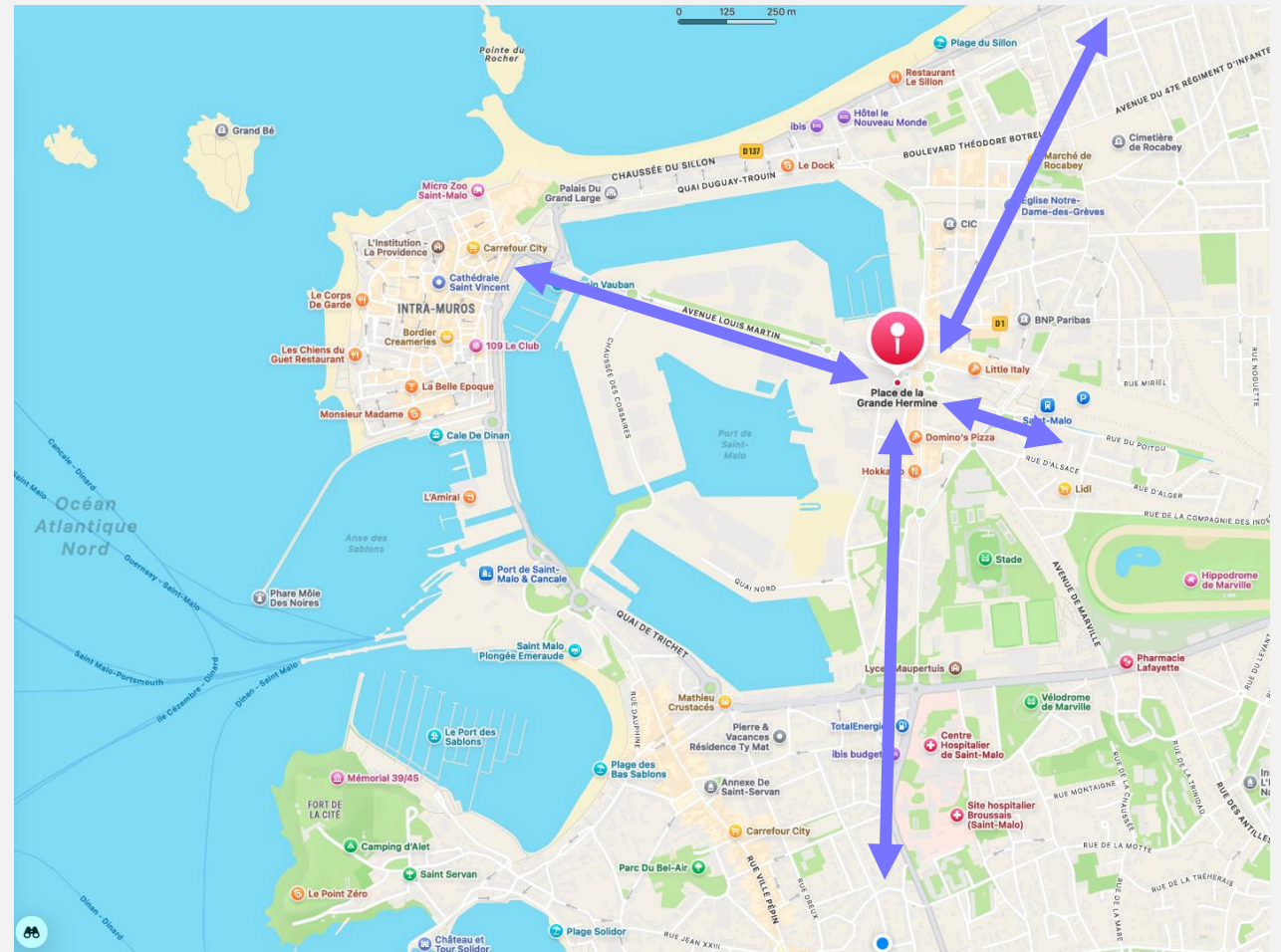
Créer une Destination, Pas Seulement un Bâtiment

Une réponse stratégique aux enjeux d'attractivité de l'axe Gare - Intra-Muros.

Un emplacement central : au croisement des principales centralités captant les flux touristiques et locaux.

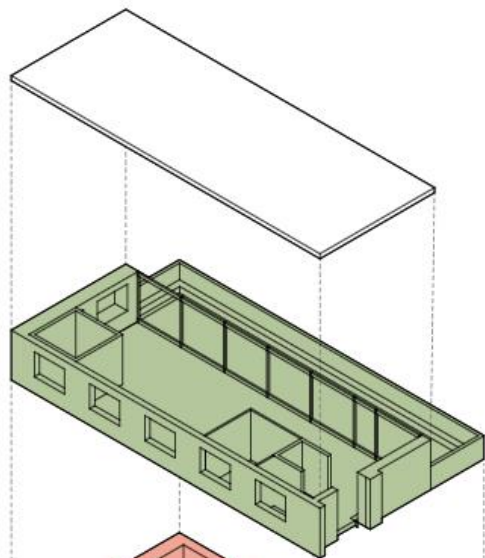
Un projet catalyseur : transformer ce lieu en une destination qui active la Place de la Grande Hermine, régénère le quartier et s'inscrit pleinement dans les OAP de la Ville de Saint-Malo

Un marché porteur : proposer à Saint-Malo des offres qualitatives et des expériences innovantes, pour développer durablement le rayonnement de la Ville



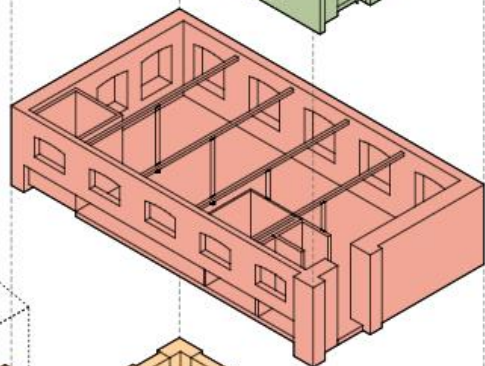
La Synergie : Chaque espace renforce l'autre, garantissant une activité continue et des revenus diversifiés.

Un Écosystème Hybride, Ouvert à Tous



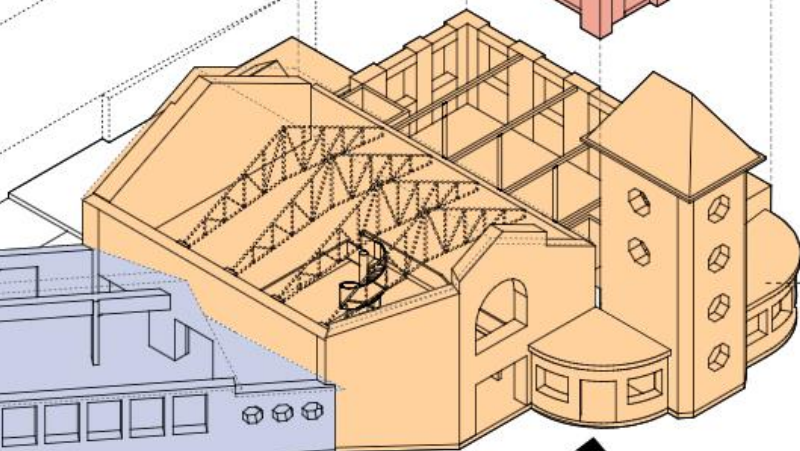
Un lieu vivant pouvant être totalement privatisé

Rooftop



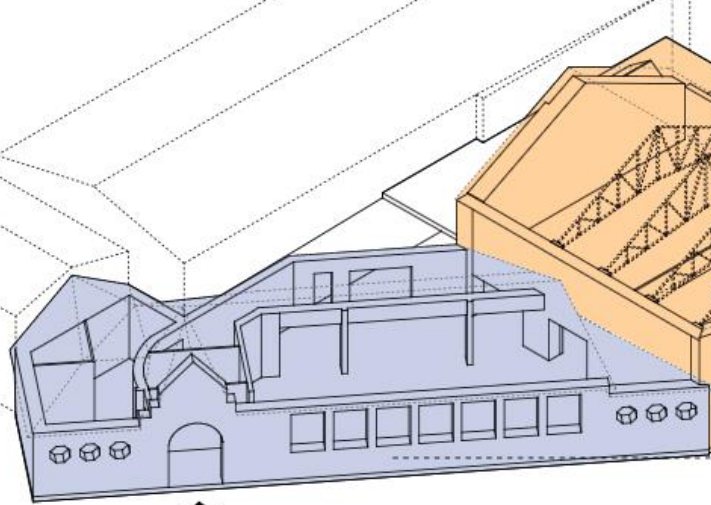
Un lieu d'exception pour les entreprises et événements

Espace Polyvalent



Le cœur battant du projet, un lieu de vie convivial, une vitrine du terroir.

Grand Food Hall



Un produit d'appel unique et innovant

Espace Culturel Immersif



Nous créons une nouvelle raison de venir à Saint-Malo, en proposant une expérience culturelle innovante

Le Concept : Un espace immersif de 400 m² qui plongera les visiteurs au cœur d'expéditions spectaculaires grâce à la réalité virtuelle

La Programmation : une aventure immersive de 45 minutes, Un voyage spectaculaire et mémorable pour explorer les merveilles de notre monde et son histoire. Conçue pour toute la famille, de 8 à 99 ans, cette expérience unique vous transporte dans un univers captivant, développé avec des experts de renommée.

Le Rôle Stratégique : Ce pôle est conçu pour drainer un flux qualifié et constant vers les autres espaces du site (restauration, épicerie). Il donne une dimension culturelle et prestigieuse à l'ensemble du projet, tout en assurant des revenus stables et à forte marge.



L'espace Culturel : Un Investissement dans un Marché en Pleine Expansion

Un Marché National Prouvé : avec 1,1 à 1,5 million de visiteurs par an, générant entre 30 et 45 millions d'euros de recettes." (Source : Analyse du marché Excurio)

Une Performance Éprouvée hors de Paris : "Des villes comme Lyon démontrent le potentiel avec des sites qui dépassent les 150 000 visiteurs annuels. Ce n'est pas un phénomène parisien, c'est une tendance de fond."

Notre Hypothèse un objectif prudent de **26 700 visiteurs**. Ce chiffre, qui sécurise notre modèle, ne représente qu'une fraction du potentiel réel au vu de la puissance touristique de Saint-Malo."

Le Grand Food Hall Un lieu Convivial

Un concept différenciant de 690 m²:

Mêlant corners, bar central, démonstrations culinaires, produits locaux, retail...

Une offre universelle : S'adresse à toutes les cibles (actifs, familles, touristes).

Un moteur économique : Génère plus de 1 M€ de CA annuel, même sur des hypothèses prudentes.

Une offre diversifiée: accessible et ancrée localement, conçue pour animer le site du matin au soir.



Un Pôle Événementiel de Référence

Le Concept : Un espace premium et entièrement modulable de **186 m²**, C'est un outil polyvalent conçu pour accueillir une large gamme d'événements.

La Polyvalence : L'espace peut être configuré pour :

- ✓ **Séminaires & Conférences** (jusqu'à 120 personnes).
- ✓ **Banquets & Dîners Assis** (jusqu'à 90 personnes).
- ✓ **Réceptions & Cocktails** (jusqu'à 120 personnes).
- ✓ **Espace de travail partagé** (50 postes de travail)
- ✓ **Expositions temporaires**

La Synergie : La force de cet espace réside dans sa **complémentarité avec le Grand Food Hall** permettant de proposer des **prestations "clé en main"** de haute qualité, du petit-déjeuner d'affaires au dîner de gala.



Le Rooftop

Un lieu plus intimiste de 186 m2

Une **nouvelle expérience** raffinée, offrant une évasion et une vue panoramique au R+2.

Destiné à des occasions spéciales, des **afterworks** raffinés ou encore pour clôturer un **évènement** B2B ou privatif

Un lieu **flexible** qui se distingue par son standing et positionnement







Un Marché Captif & régulier : Le Quartier d'Affaires de la Gare

Des Entreprises de Premier Plan dont siège du Groupe Roullier, situé à quelques pas seulement du Nouveau Centre Civique

**Un Vivier Économique Majeur : c'est l'un des principaux pôles d'affaires de Saint-Malo
2 000 salariés dans un rayon de 10 minutes à pied de notre site.**

Les Indicateurs Clés de Performance

une trajectoire financière solide et une rentabilité maîtrisée.

Catégorie	Indicateur	Valeur (Année 1)
Performance	Chiffre d'Affaires Prévisionnel	1911289€ HT
	RBE	409 667 €
Investissement	CAPEX Total	4 803 125 € HT
Financement	Emprunt Bancaire (15 ans @ 4,5%)	3 203 125 €
	Annuité de la Dette (Capital, Intérêts & garantie BPI)	~ 330 000 €
Exploitation	Calendrier d'Ouverture	T1 2029 avec 304 jours/an (saisonnalisé)
	Emplois Créés à termes	17 ETP

Les Hypothèses de Chiffre d'Affaires Prévisionnel (Année 1) 1911289 € HT

Pôle / Espace	Hypothèses de Calcul	CA Annuel Prévisionnel
PÔLE CULTURE	déduction redevance producteur 25% du CA	~ 633 000 € soit 475 000 €
Espace Immersif	Fréquentation : 26 700 visiteurs/an, calculée sur des taux de remplissage saisonniers (15% en basse, 45% en moyenne, 70% en haute saison). Ticket Moyen : 23,70 € HT.	
GRAND FOOD HALL (RDC)		~ 1 161 000 €
Restauration Assise	Couverts : 120. TM : 20€ . Rot. : 1,0.	~550 000 €
Boutique Alimentaire	Objectif au m ² : 1500 €/m ² /an sur 50 m ² .	75 000 €
Vente à Emporter	Objectif journalier de base : 500 € HT.	~158 000 €
Bar Central	Objectif journalier de base : 60 consos/jour @ 20€ TM.	~380 000 €
PÔLE ÉVÉNEMENTIEL (BtoB)		~ 275 000 €
Espace BtoB (R+1)	Objectif de location : 50 jours/an à 2000 €/jour (panier moyen).	100 000 €
Rooftop	Objectif de privatisation : 30 événements/an à 2500 €/événement (package) + bar restaurant	175 000 €
LEVIER CYCLIQUE		Variable
Route du Rhum	Estimation Résultat exceptionnel net de 120 000 € tous les 4 ans	

Le Business Plan Prévisionnel du Nouveau Centre Civique

Ligne du Compte de Résultat (en € HT)	Année 1 (2029)	Année 2 (2030)	Année 3 (2031)	Année 4 (2032)
Chiffre d'Affaires Total	1 911 143,77 €	2 186 160,34 €	2 218 996,23 €	2 396 218,79 €
Achats Consommés	357 815,38 €	392 593,97 €	427 082,02 €	468 317,95 €
Rendement brut	1 553 328,39 €	1 793 566,38 €	1 791 914,20 €	1 927 900,84 €
Charges de Personnel & sécurité	844 990,00 €	861 889,80 €	916 207,45 €	1 010 174,51 €
Autres Charges / redevance Région	10 000,00 €	10 000,00 €	10 000,00 €	10 000,00 €
RBE	409 667,36 €	605 353,47 €	534 235,89 €	552 232,76 €
Intérêts d'emprunt	144 140,63 €	137 205,47 €	129 958,23 €	122 384,87 €
Résultat Exceptionnel Route du Rhum		120 000,00 €		
Résultat Courant Avant Impôt	179 495,48 €	382 577,89 €	319 216,44 €	345 346,02 €
Résultat Net	134 621,61 €	286 933,42 €	239 412,33 €	259 009,51 €

Investissement et Sécurité (CAPEX)

L'allocation des ressources est pensée pour la pérennité de l'actif sur la durée de l'AOT de 35 ans.

Enveloppe Travaux & Rénovation : 2 987 019 € HT, soit le cœur de la création de valeur immobilière.

Équipements & Décoration : 750 000 € HT pour garantir une expérience client premium.

Ratio d'Honoraires global maîtrisé (MOE + MOA + AMO) : ~13% du coût des travaux, assurant un suivi technique rigoureux.

Provision de Sécurité : 450 000 € (aléas travaux et traitement mэрule) pour sécuriser la phase chantier.



Indicateurs de Valorisation et Structure

Le projet repose sur une base de fonds propres solide et une valorisation attractive dès l'entrée des investisseurs.

Valorisation Pre-money (Lauréat) : 2 000 000 €, justifiée par l'obtention de l'AOT de 35 ans et le potentiel du site.

Capital Social Initial porteur de projet : 100 000 € (100% MLH Business SAS).

Partenaire Stratégique : 500 000 € injectés par la SAS Ermin pour 25% des parts.

Levier Gweneg : 1 000 000 € de levée de fonds visée, soit 50% des parts.

Dispositif Fiscal : Éligibilité au 150-0 B ter, permettant un report d'imposition sur les plus-values pour les réinvestissements.



Valorisation et Alignement du Fondateur

Une répartition fondée sur la création de valeur pré-opérationnelle

Investissement "At Risk" (12-18 mois) : Le fondateur a porté seul l'ingénierie amont (études, montage juridique et programmation). Cette phase a transformé une idée en un projet lauréat valorisé à **2 000 000 € HT**.

Consolidation des 25 % de parts :

Apport en numéraire : 100 000 € (Engagement financier immédiat).

Apport en industrie (*Sweat Equity*) : 400 000 € (Valorisation de l'actif immatériel créé et de la prime de risque associée).

Total Apport Fondateur : 500 000 €. Cette structure garantit que le fondateur reste le garant de la vision à long terme et de la rentabilité sur les 35 ans de l'AOT.



Stratégie d'Ingénierie et Optimisation Budgétaire

Un modèle au succès pour sécuriser l'investisseur

Phase 1 (Développement) : Un actif "offert" au projet. Bien que l'ingénierie amont soit valorisée à 400 k€ au capital, le fondateur a fait le choix de ne **facturer aucun honoraire** à la société. Cela représente une économie de trésorerie directe de **~200 000 €** (coût de marché) pour NCC SAS.

Phase 2 (Réalisation) : Maîtrise d'Ouvrage intégrée. La mission de MOA est assurée par le porteur de projet à un taux de **7% du montant HT des travaux**.

Les bénéfices de ce choix :

Priorité au Cash-flow : L'absence de facturation en Phase 1 préserve les fonds propres pour le lancement des travaux.

Engagement Total : La rémunération du fondateur est subordonnée à la réussite opérationnelle du projet.



Option 1

Rachat progressif des parts après une phase de stabilisation et de croissance du Business Model

Le choix de déclencher ce mécanisme de rachat progressif à partir de la **5ème année d'exploitation** n'est pas arbitraire ; il répond à une double exigence de maturité opérationnelle et de conformité fiscale.

Les quatre premières années d'exploitation sont consacrées à la montée en puissance de l'activité du **Nouveau Centre Civique**.

Sécurisation du Cash-Flow : Durant cette phase initiale, la trésorerie générée est prioritairement affectée à la consolidation des réserves et au remboursement des dettes bancaires de court terme.

Maturité des Revenus : En année 5, le projet atteint son régime de croisière. La capacité d'autofinancement (CAF) est alors parfaitement prévisible et suffisamment robuste pour supporter, en plus des dividendes, le programme de rachat des parts sans peser sur le fonds de roulement.



Option 1

Le Respect du Cadre Fiscal (BTer 150)

Le dispositif **150-0 B ter**, qui permet le report d'imposition des plus-values, impose souvent des durées de détention minimales ou des contraintes de réinvestissement pour que l'avantage fiscal soit pleinement acquis et sécurisé.

Alignement des Horizons : Faire débuter le rachat en année 5 permet de s'assurer que l'investisseur a respecté les périodes de portage souvent requises par l'administration fiscale pour valider le caractère pérenne du réinvestissement économique.

Consolidation de l'Avantage : Cela garantit que le flux de sortie ne remet pas en cause l'éligibilité initiale au dispositif, transformant ainsi l'avantage fiscal en un gain net définitif.



Option 1 L'Optimisation de la Valeur de Sortie

Le Principe : À partir de l'année 5, la société mobilise **50% de sa trésorerie annuelle** pour racheter les parts des investisseurs.

Dé-risquage Mécanique : Chaque année, vous récupérez une portion de votre mise. Le capital "exposé" diminue ainsi de manière constante.

Règle de Prudence 50/50 : Le rachat ne mobilise que la moitié du cash disponible. La société conserve toujours une réserve de sécurité équivalente pour garantir l'exploitation sur les 35 ans de l'AOT.

Efficacité Patrimoniale : Ce schéma combine le report d'imposition **BTer 150** à l'entrée avec un flux de liquidité régulier et prévisible à la sortie.

Synthèse : En année 5, le modèle bascule d'une phase de création à une phase de distribution. La santé financière de NCC SAS permet de racheter plus d'un dixième de votre capital chaque année, tout en protégeant la valeur de l'actif.

Période	Capacité de rachat annuelle	Trésorerie Cumulée (Avant rachat)
Année 5	11,9% du capital	1 012 679 €
Année 10	17,4% du capital	2 101 057 €
Année 15	23,2% du capital	4 423 132 €



Option 2 : Principes de Distribution des Dividendes

Le pacte d'associés propose une redistribution des fruits de la croissance dès que la structure financière est sécurisée (après remboursement des annuités et respect des covenants bancaires).

Taux de Distribution : Le modèle table sur une redistribution de **35% du Résultat Net** annuel aux actionnaires.

Part Actionnaire : Sur cette enveloppe de 35%, la part revenant aux investisseurs est calibrée pour offrir un flux de trésorerie régulier.

Cumul des Revenus : En année 15, un investisseur ayant injecté une part du capital aura perçu un cumul de dividendes significatif, venant s'ajouter à la valeur de rachat de ses parts.

Redistribution et rachat sur une période définie en amont

Le modèle intègre deux scénarios de rendement pour l'investisseur, selon qu'il bénéficie ou non du levier fiscal lié au réinvestissement (150-0 B ter).

TRI Cible (Hors levier fiscal) : Évolue progressivement pour atteindre **~8,8%** en année 15.

TRI Cible (Avec levier fiscal 150-0 B ter) : Peut bondir jusqu'à **12,6%** en cumulé sur la période, offrant une performance nette attractive pour un actif adossé à une concession de 35 ans.

Capacité d'Autofinancement (CAF) : Après une phase de montée en charge, la CAF devient positive et permet de couvrir le service de la dette (annuités de ~298 k€).



Cumul des Dividendes (Flux sur 15 ans)

Sur la base d'une redistribution de **35 % du résultat net** annuel, la part prévisionnelle revenant aux investisseurs Gwenneg est de 469 564,68 € au global sur 15 ans.

Valeur de Rachat en Année 15 (Sortie)

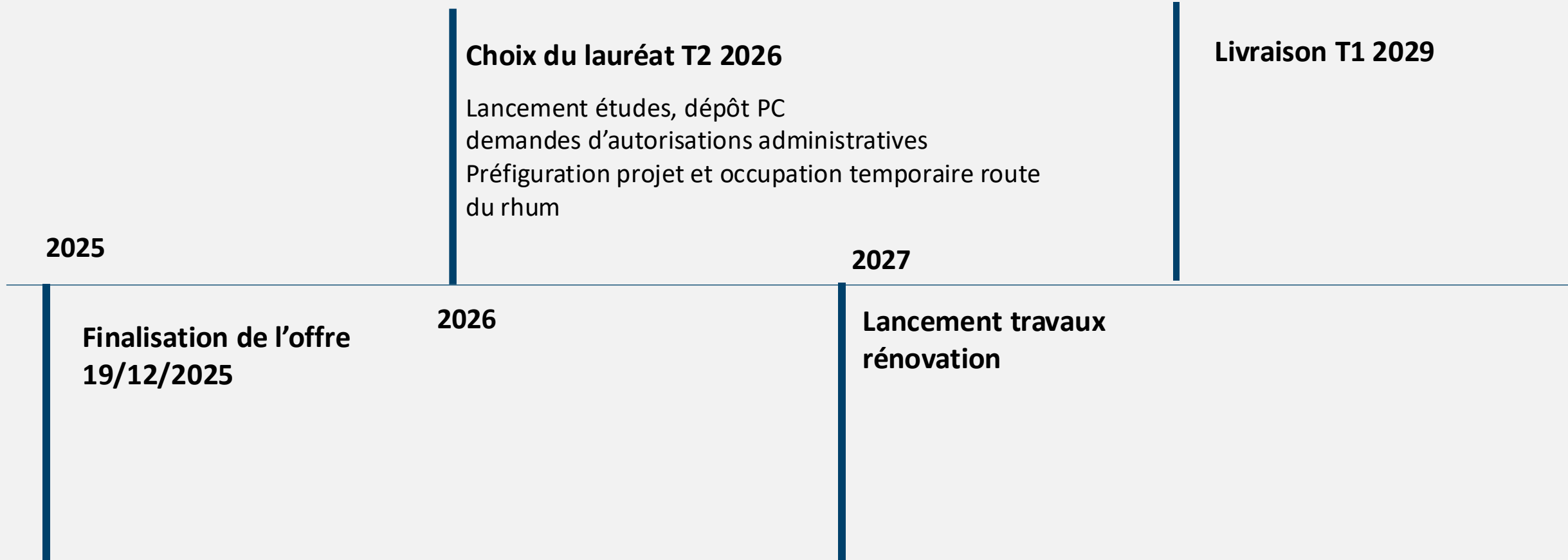
Le protocole propose le rachat global du fonds Gwenneg pour un montant de 1 250 000 € (incluant le capital, l'indexation inflation et un bonus de performance).

Prix de rachat des parts : 625 000 €

Ce flux unique intervient à la clôture de la 15ème année, coïncidant avec la fin du remboursement de la dette bancaire.



Planning



2025

Finalisation de l'offre
19/12/2025

2026

Choix du lauréat T2 2026

Lancement études, dépôt PC
demandes d'autorisations administratives
Préfiguration projet et occupation temporaire route
du rhum

2027

Lancement travaux
rénovation

Livraison T1 2029

Contact : MLH
Michele Lobosco
Tél : 0660224473

