

Chers hôtes, chers amis,

Vous lisez en ce moment la newsletter de Novembre 2025. La troisième et dernière newsletter, qui prépare la saison 2026, sera rédigée à la fin du mois de Décembre.

Mais avant de développer le thème principal de ce courrier je vous invite à **adresser rapidement vos demandes** à Emmanuelle pour la saison prochaine. Nous prolongeons la période de priorité jusqu'au 15 Décembre mais après cette date nous ne pourrons plus tenir compte de votre ancienneté pour vous attribuer votre emplacement, votre tente, votre lodge ou votre appartement.

N'oubliez pas que suite à l'interruption de notre collaboration avec Rent a Tent nous avons 5 nouveaux emplacements disponibles.

Il s'agit du n° 5 qui est bien ombragé, des n° 7 et 24 avec une belle vue sur le mont Saint Cyr et des n° 30 et 32, dans l'ancien potager, à proximité des sanitaires.

Certains d'entre vous savent déjà qu'Emmanuelle et moi souhaitons installer dans notre petit camping **deux nouveaux lodges**. Nous pensions pouvoir le faire pour la saison 2026 mais le travail nécessaire au relooking et à l'installation des quatre tentes de Rent a Tent (voir mon courrier d'Octobre) est important et je sais que je ne pourrai pas mener de front les deux chantiers de tentes et de lodges. L'aspect financier est aussi primordial. Même si l'investissement pour les tentes n'a rien de comparable avec l'investissement lodges, l'addition des deux pèserait trop lourd sur notre trésorerie. Prenons le temps de faire les choix les plus sages et les plus raisonnables possible. C'est aussi dans ce but que je développe ci-dessous **l'idée d'un financement participatif avec vous, et uniquement avec vous qui nous connaissez et que nous connaissons**.

Car si nous avons le choix, Emmanuelle et moi ne souhaitons, ni prêt bancaire, ni leasing, les taux et chiffres qui nous on été communiqués augmenteraient le prix des lodges de **20 à 40 %** ! Ce n'est pas anodin sur un investissement de 60 000 euros, c'est le coût de deux unités.

Nous avons aussi envisagé le crowdfunding. Nous avons appris qu'il existe sur le net des plate-formes efficaces pour gérer tous types d'investissements. Mais ce n'est pas ce que nous voulons. **L'implication d'une entité impersonnelle et extérieure à Montrouant ne rentre pas dans notre "logiciel"** et je vois d'ici la tête de notre interlocuteur lorsque je lui dirais « Ok pour le crowdfunding mais uniquement avec les amis de Montrouant ! »

Plus sérieusement, la formule de financement qui m'a été soufflée (**merci René !**) est basée sur une idée de **réservations à l'avance**. Cette idée m'a séduit car elle apporte avantages et bénéfices à chaque partie. Une win/win situation comme l'on dit en anglais. C'est un partenariat qui aura l'énorme avantage lors de nos contacts, de **préserver le naturel et la spontanéité de chacun** en chassant de notre esprit le concept créancier/débiteur.

Percevons ensemble la formule qui va suivre comme une opportunité commerciale, que l'on saisit, ou pas.

Pour vous la résumer :

En échange de l'apport financier que représente deux ou trois années de réservation d'un emplacement, d'un lodge, d'une tente ou d'un appartement, Emmanuelle et moi vous apportons une remise sur le prix, pas d'augmentations durant ces deux ou trois ans et une priorité supplémentaire.

Explications :

Vous êtes "accro" à Montrouant et vous envisagez d'y passer une partie de vos vacances dans les deux ou trois ans qui viennent.

Montrouant le 30 Novembre 2025

Alors vous pouvez **payer à l'avance deux ou trois séjours**, sur la base du tarif qui vous sera fait durant votre visite de l'été 2026, pour l'emplacement ou le locatif qui vous convient.

Avantage pour Emmanuelle et moi :

Apport immédiat de trésorerie qui nous permettra d'acquérir un lodge si cet apport est à hauteur de 25 000 à 30 000 euros ou deux lodges s'il est à hauteur de 50 000 à 60 000 euros.

Pour vous, trois avantages :

- Nous calculons le prix de votre réservation anticipée (en fonction de la durée et de votre choix d'hébergement) et **nous réduisons ce prix de 7 %**.
- **Pas d'augmentation de tarifs** durant ces deux ou trois années de réservation anticipée.
- **Amplification de votre priorité de réservation** par l'ajout immédiat sur votre "compte ancienneté" des années de réservations anticipées.

Ces avantages ne portent que sur le coût des emplacements et des hébergements. Les consommations de produits annexes (vins, pizza, poulet rôti, frites, ...) ne rentrent pas en compte dans la formule.

Pour vous amener à quelques remarques et réflexions complémentaires dont nous pourrons discuter de visu la saison prochaine je développe ci-dessous deux scénarios fictifs.

Scénario N°1 : Cela fait 8 ans que Pierre-Emile vient régulièrement en appartement à Montrouant les deux dernières semaines d'Août. Il préfère la ferme, c'est le gîte n° 4, qui lui apporte intimité et tranquillité. En 2026, pour cette période, la location était de 850 € la semaine. Il a payé 1700 € pour les deux semaines. Pierre-Emile aime Montrouant, il souhaite y revenir et veut s'engager, mais prudemment. Il s'inquiète en effet pour l'avenir et pense que la Russie peut agresser un pays de l'OTAN dans 4 ou 5 années. Il est néanmoins séduit par notre projet de lodges et souhaite nous aider. Pour ce faire, il veut bien s'engager sur 2 années de location à l'avance, il veut nous verser la somme de 3400 € (1700 € pour 2027 et 1700 € pour 2028).

Mais avec la remise rémunératrice de 7%, Pierre-Emile nous fera un virement de 3162 € seulement.

Il économise ainsi 238 €. Du fait qu'il louera le gîte en 2027 et 2028 au même tarif qu'en 2026 il échappera à l'augmentation annuelle des prix que l'on évalue à environ 2% l'an et qui se monte dans son cas à +/- 80 € pour les 2 ans.

En nous aidant dans le financement de nos lodges, Pierre-Emile a économisé 318 €.

Son "compte ancienneté" est crédité de deux années de plus.

Scénario N°2 : Camille est à la retraite. Elle fréquente le camping de Montrouant avec sa petite caravane depuis 20 ans. Toujours à la fin du mois de Juin car le site est calme et elle bénéficie du forfait "basse saison" qui est, pour 2026, de 25 euros la nuit. Elle repart début Juillet (avant que les enfants ne soient trop présents au camping) mais aussi parce que les tarifs sont plus élevés en Juillet (les nuitées sont à 38 euros !) Elle séjourne généralement une dizaine de jours.

En 2026, elle a passé 6 jours en juin à 25 € et 4 jours en Juillet à 38 €. Le coût total de son séjour a été de 302 €.

Ses moyens sont limités car sa pension de retraite n'est pas très élevée. La formule "réservations anticipées" lui fait faire des économies et lui permet de donner un petit coup de pouce à Emmanuelle et Jean Mi, qu'elle connaît bien maintenant. Elle souhaite s'engager sur 3 saisons. Camille apporte ainsi 842,58 € (302 € x 3 saisons = 906 € - 7 % de remise = 842,58 €). Elle économise 63,42 €.

Montrouant le 30 Novembre 2025

Son séjour à Montrouant n'est pas figé, parfois elle reste 8 jours en Juin et 2 jours en Juillet. En 2022 elle a passé seulement 4 jours au mois de Juin et 7 autres jours en Juillet.

La somme qu'elle a avancée, qui paie les trois prochaines saisons, a été calculée sur un nombre précis de jours en Juin et en Juillet. Elle sait qu'Emmanuelle déduira la moins-value si elle séjourne moins longtemps en Juillet, éventuellement sur ses consommations annexes (*elle adore les pizzas de Montrouant*) ou lui fera payer une plus-value si son séjour en Juillet est plus important. Elle a un prix garanti pour trois ans et bénéficie ainsi d'une remise indirecte potentielle d'environ 20 € (liée au tarifs bloqués), à laquelle il faut ajouter les 7% de rémunération directe de 63,42 € fruit du paiement anticipé. Le total économisé est de 83,42 € (*elle a déjà calculé que c'était le coût de 7 pizzas !*).

Son "compte ancienneté" passe immédiatement de 20 à 23 années de fréquentation. Cela l'arrange car elle est toujours en compétition avec son amie Laura qui a également 20 années d'ancienneté à Montrouant. Elles ont un faible pour le même emplacement, qui bénéficie de la vue sur le mont Saint Cyr. Pour passer leur vacances ensemble, elles réservent bien sûr la même période.

Note confidentielle de Jean-Mi : Camille sera déçue car Laura, sans le lui dire et pour les mêmes raisons, a également souscrit une formule de réservations anticipées pour trois années ...

Par ces deux exemples fantaisistes, (je sais que vous me pardonnerez) je souhaite vous amener à réfléchir à ce projet et à cette formule de financement dont le coût est nettement moins élevé pour Emmanuelle et moi. Il ne s'agit en effet que **des 7% de remise** accordée à laquelle **on peut ajouter 2%** qui correspond au blocage des prix.

Pour ceux d'entre vous qui se sentent concernés, **n'hésitez pas à m'adresser vos critiques, positives ou négatives**. Nous en débattons de vive voix l'été prochain.

Pour être complet j'ajouterais qu'un **contrat**, (je préfère le mot **convention** qui me paraît moins strict, moins austère et me semble mieux correspondre à l'esprit de Montrouant) devra définir les engagements et obligations de chacun. En effet, des impondérables, tels que la maladie, le décès, l'impossibilité de se déplacer ou de vous recevoir, doivent être envisagés et annotés dans cette convention. Là encore vos remarques et suggestions sont attendues.

Vous pouvez lire ci-dessous un **projet non-abouti** de convention qui donnera, à ceux que le projet intéresse, à titre **de participant et même de non-participant**, une base de réflexion.

Je ne doute pas qu'avec l'expérience des uns, le bon sens des autres et la naïveté qui nous caractérisent Emmanuelle et moi, nous arrivions à l'élaboration d'un document simple, clair et sécurisant pour chacune des parties.

Nous sommes aussi conscients que les montants nécessaires à la mise en oeuvre de ce projet lodges ne seront peut être pas atteints. Rien de grave les amis ! ceci n'entamera en rien notre sérénité, notre foi en Montrouant, ni les cordiales et amicales relations tissées, année après année, entre vous et nous.

Si la somme totale collectée est inférieure à **20 000 euros** vous aurez alors deux options.

Première option :

Vous maintenez votre choix de réservations anticipées. Nous investissons alors la somme collectée dans des aménagements particulièrement utiles à l'amélioration de notre petit site. Je pense par exemple au remplacement de nos mini-tennis, dont le revêtement est en triste état, par deux terrains de pickleball. Je pense aussi à l'implantation de caniveaux supplémentaires afin d'éviter les dégâts des fortes pluies dans les chemins. Je pense encore à la rénovation du lieu de convivialité que représente le barnum près du pigeonnier, la rénovation du vidoir WC chimique et de certains appartements, etc... etc ...

Deuxième option :

Votre participation ne concernait que le projet lodges, vous abandonnez alors votre choix de réservations anticipées et nous vous remboursons la somme que vous aurez avancée.

Montrouant le 30 Novembre 2025

Avant de clore cette newsletter je souhaite vous livrer le fond de ma pensée.

Si ce projet voit le jour je pense que ce n'est pas uniquement la remise de 7%, la stabilité des prix ou la valeur de votre "compte ancienneté" qui motivera votre engagement. Pour la plupart d'entre vous, c'est votre bienveillance à notre égard qui restera le moteur principal de votre action ...

mais laissez moi croire que je vous propose une belle opportunité commerciale :-)

Emmanuelle se joint à moi pour vous souhaiter une excellente santé, à vous mais aussi à vos proches, et d'excitants préparatifs pour les fêtes qui s'annoncent.

Je vous retrouve fin Décembre,

Très amicalement à toutes et à tous,

Jean Mi

Projet de convention (ou de contrat)

Objet : Réservation et paiement anticipé d'emplacements ou de locatifs (tente, lodge ou appartement) pour les saisons 2027, 2028 et 2029.

Entre les soussignés :

1. Camping de Montrouant situé à GIBLES (71800) représenté par son propriétaire Jean Michel GRUEL ci-après dénommé "Montrouant".
et
2. (Nom et prénom) demeurant à (adresse)ci-après dénommé "le locataire"

Considérant que :

- Le camping de Montrouant est un petit établissement et que la demande dépasse nettement l'offre pour certaines périodes de la saison estivale.
- Durant la période d'ouverture, le locataire souhaite se voir garantir un emplacement ou un mode d'hébergement précis pour les (deux ou trois) prochaines années,
- Le locataire souhaite anticiper l'inflation en s'assurant de l'avantage de bénéficier du tarif 2026 pour les (deux ou trois) saisons à venir.
- Le locataire souhaite bénéficier d'une réduction de 7% pour le paiement anticipé de ses séjours sur les (deux ou trois) saisons à venir.

Les parties conviennent des dispositions suivantes :

Article 1 : Le bien loué et la durée de location

1. A la demande de Montrouant le locataire indiquera, comme à son habitude, la période et l'emplacement ou le locatif de son choix en réponse à la newsletter de Novembre qui démarre les réservations.
2. Montrouant s'engage à tout mettre en oeuvre pour fournir l'emplacement ou le locatif choisi pour la période donnée. Si cela s'avère impossible un emplacement ou un locatif équivalent sera proposé en concertation avec le locataire.

Article 2 : Prix et paiement

1. En contrepartie de cette location sur deux ou trois saisons avec paiement anticipé Montrouant offre une garantie de prix fixe. Toute augmentation future des prix, pour une location d'emplacement ou d'hébergement locatif, telle qu'une indexation sur l'inflation ou hausse de la taxe de séjour (à l'exception des obligations légales imposables immédiatement) ne sera pas répercutée sur le locataire.
2. Montrouant offre également une réduction de 7 % en contrepartie de l'engagement du locataire sur (deux ou trois) saisons.
3. Pour bénéficier de cette garantie de prix, de cette réduction de 7 % et de la sécurité de réservation, le locataire doit régler le montant de ses séjours pour la durée choisie de (deux ou trois) saisons en un ou deux versements au plus tard (date)

Article 3 : Droits du locataire

1. Sécurité : Le locataire bénéficie d'un droit exclusif d'utilisation de l'espace ou de l'hébergement convenu pour toute la durée de la location définie précédemment. Montrouant s'engage à ne pas sous-louer cet espace ou cet hébergement à des tiers pendant les périodes convenues.
2. Cession : En cas d'impossibilité pour le locataire d'utiliser cet emplacement ou cet hébergement pour cause de force majeure (maladie, décès, ...), le locataire a le droit de céder la ou les périodes de location restantes à un tiers, sous réserve de l'accord de Montrouant. (Cet accord ne peut être refusé sans motif légitime).
3. Prix fixe : Le locataire est exempté de toutes augmentations du loyer pendant la période de location définie précédemment.

Article 4 : Obligations du locataire

1. Le locataire déclare avoir pris connaissance du règlement intérieur général du camping de Montrouant (voir annexe) et s'engage à le respecter.
2. Le locataire est responsable du bon ordre et de la propreté de l'emplacement ou de l'hébergement loué.
3. La sous-location à des tiers, autre que celle définie au paragraphe 2 de l'article 3, est interdite.

Article 5 : Droits et obligations de Montrouant.

1. Montrouant garantit la disponibilité et le bon fonctionnement des services (eau froide, eau chaude, électricité, wifi ...) tels qu'ils étaient à la date de signature du contrat et pour toute la durée de la location définie précédemment.
2. Montrouant se réserve le droit de refuser l'accès à l'emplacement ou à l'hébergement loué en cas de manquement grave au règlement intérieur général du camping de Montrouant. dans ce cas, aucun remboursement des sommes versées d'avance ne sera effectué.
3. En cas de force majeure rendant l'emplacement ou l'hébergement inutilisable (exemple, cas de tempête) Montrouant proposera une solution de remplacement équivalente. Si cela s'avère impossible, un remboursement au prorata de la durée restante sera effectué.

Article 6 : Annulation et risque :

1. Le présent contrat porte sur un engagement locatif sur (deux ou trois) saisons. Une annulation "volontaire" durant cette période d'engagement, par simple volonté du locataire et sans cas de force majeure, ne donne pas droit à un remboursement intégral car Montrouant à soustrait cet emplacement ou cet hébergement de son planning de location et subit alors un manque à gagner.
2. En cas d'annulation pour motif valable, à la discrétion de Montrouant, le barème suivant sera appliqué pour le remboursement du solde :
 - Pour une convention signée pour deux saisons : l'annulation doit être effective deux mois avant le début de la deuxième saison : remboursement de 35 % du paiement anticipé.

Montrouant le 30 Novembre 2025

- Pour une convention signée pour trois saisons :
- annulation effective deux mois avant le début de la deuxième saison : remboursement de 50 % du paiement anticipé.
- annulation effective deux mois avant la troisième saison : remboursement de 25 % du paiement anticipé.

3. Il est conseillé au locataire de souscrire une assurance annulation couvrant les réservations anticipées pour la durée définie sur la présente convention.

Article 7 : Dispositions finales

1. La présente convention est régie par le droit français.
2. En cas de litige ne pouvant être résolu à l'amiable, les tribunaux du département de Saône et Loire seront seuls compétents.

Rédigé et signé en double exemplaire

à (lieu)

Le (date)

Signature (Montrouant)

Signature (locataire)