

Etude de faisabilité bâtisse le « Bon'Jo » : Diagnostic

THOMAS Marion

Magistère Aménagement
Année 2006-2007

Stage effectué du 3 mai au 3 août 2007

SOMMAIRE

A. Environnement touristique de la base	2
1. Situation géographique	2
2. La fréquentation touristique...	3
a. ...dans région Lorraine	3
b. ... dans le département Meurthe-et-Moselle	3
3. La clientèle en Meurthe-et-Moselle	4
a. Provenance de la clientèle	4
b. Bassin de chalandise	5
B. Hébergement concerné et autres bases de loisirs alentours	6
1. L'hébergement	6
a. Les campings	6
b. Hébergement de groupe	7
2. Les bases de loisirs du département	8
C. La base de loisirs de Serry-Moineville	9
1. Généralités	9
a. Desserte de la base et stationnement	9
b. Les activités	10
2. Bilan économique	13
D. Compléments d'information	15
1. Carte de zonage des types d'instabilité	15
2. Bâtisse et alentours	16
a. Le « Bon'Jo »	16
b. Autour de la bâtisse le « Bon'Jo »	17
3. 1 ^{ère} ébauche de calcul économique de la bâtisse le « Bon'Jo » avec un hébergement de groupe	18
 Bibliographie des sources	 21

A. Environnement touristique de la base

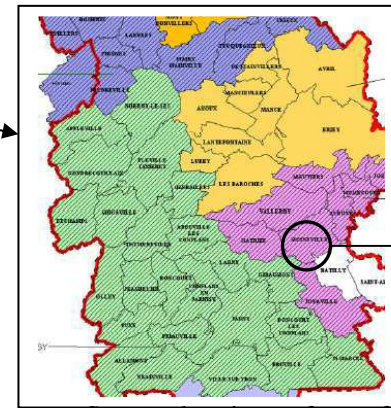
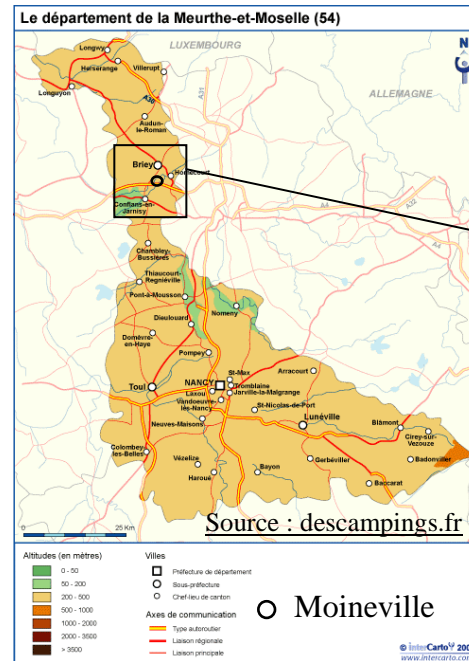
1. Situation géographique



Source : wiki-geneanet.org

— Région Lorraine

■ Département Meurthe et Moselle (54)



Source : lorraine.pref.gouv.fr

■ Communauté de Communes du Pays de l'Orne



○ Base de loisirs

La base de loisirs se situe proche de Metz (environ une 30aine de km). Elle se trouve sur la commune de Moineville.

- Moineville est une commune qui compte au recensement de 2005 : 1 048 habitants¹. Cette commune a dans les années 60, une population qui a commencé à décliner avec les premiers soubresauts sidérurgiques. La redynamisation du village interviendra dans les années 70 avec la construction successive de plusieurs lotissements qui entraînera un renouvellement de la population.
- Moineville fait partie de la Communauté de Communes du Pays de l'Orne, créé en 2001. Elle regroupe 8 communes pour plus de 23 675 habitants : Auboué, Hatriz, Homecourt, Joeuf, Jouaville, Moutiers et Valleroy.

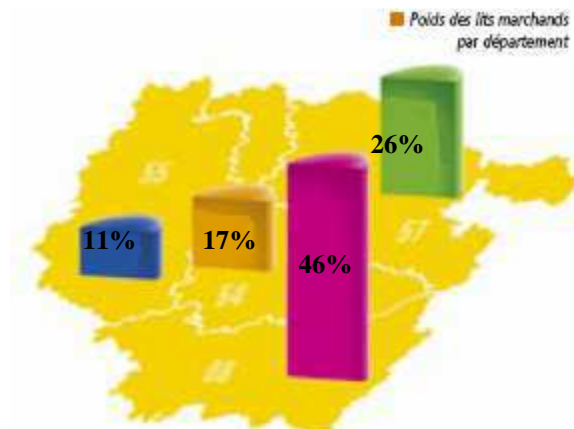
¹ Source : www.insee.fr/

2. La fréquentation touristique...

a. ... dans la région Lorraine²

La Lorraine se classe 17^{ème} au niveau de la part représentée dans les nuitées totales en France.

- **3 584 649 nuitées en 2006**
- **278 000 lits touristiques**
- 80 000 lits marchands (30% des listes touristiques) dont 47,5% en hôtellerie de pleine air.
- 198 000 résidences secondaires
- On vient en Lorraine le plus souvent en **famille (47%)** dont 37% sont venus accompagné d'un ou des enfants de moins de 12 ans (chiffre de 2006).
- 83% des touristes sont français et viennent en majorité de l'Est, de la région parisienne et du bassin parisien Est. Les étrangers représentent 17% et viennent en majorité de Belgique, d'Allemagne ou des Pays-Bas.
- On vient en priorité pour la beauté de **l'environnement naturel³ (41%)** mais aussi pour les **monuments, musées et patrimoine (34%)**, pour visiter les villes (31%) et pour rendre visite à la famille ou à des amis (31%).
- 70% des touristes se logent en lit marchand dont : 31% en hôtel (courts séjours et personnes de plus de 50 ans), 17% en camping et 15% en location (long séjours et familles en majorité).



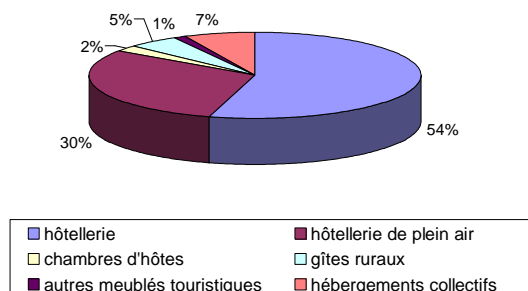
Source : www.tourisme-lorraine.fr

b... dans le département Meurthe-et-Moselle⁴

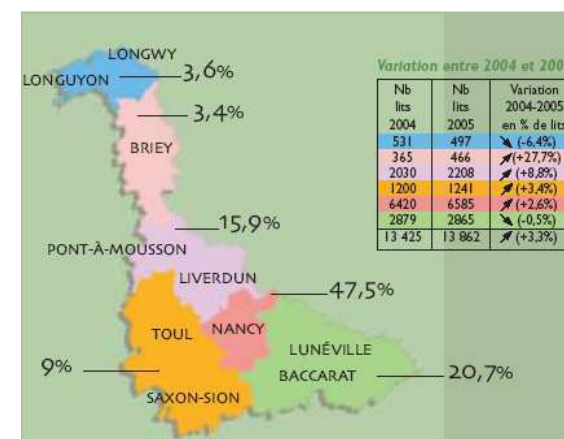
- **Près de 13 862 lits touristiquement marchands**
- **1 104 810 nuitées dans les hébergements marchands.**
- **6 867 résidences secondaires.**

C'est en majorité le Sud du département qui regroupe la capacité d'accueil en hébergement c'est aussi là qu'on y trouve de nombreux sites à visiter.

Répartition de la capacité d'accueil par type d'établissement



Répartition des lits marchands par pays



Variation entre 2004 et 2005		
Nb lits 2004	Nb lits 2005	Variation en % de lits
531	497	(-6,4%)
365	466	(+27,7%)
2030	2208	(+8,8%)
1200	1241	(+3,4%)
6420	6585	(+2,6%)
2879	2865	(-0,5%)
13 425	13 862	(+3,3%)

² Source : CRT

³ Enquête eurokea été 2006

⁴ Source : CDT, 2006

Source : CDT 54

Les hébergements touristiques⁵ :

Type d'établissements	Nombres	Taux d'occupation annuel moyen	Etablissement les plus représenté dans le département	Etablissements avec le taux d'occupation annuel moyen le plus élevé	Type de clientèle : Etrangère / Française	
Hôteliers	97	55%	2 *, 46,4%	0 et 1 * : 56,1%	19,6%	80,4%
Campings et camping-car	24	21%	2 *, 45,8%	3 * : 33%	71,5%	28,5%
Hébergements de groupe	18		Centre de vacances : 44,4%			
Gîtes de France	127	46,5%	3 *, 57,5%	2 épis : 50,6%	16%	84%

3. La clientèle en Meurthe-et-Moselle

a. Provenance de la clientèle :

80% de la clientèle est française

- ↳ Ile-de-France
- ↳ Lorraine
- ↳ Champagne-Ardenne
- ↳ Alsace
- ↳ Rhône-Alpes

20% de la clientèle est étrangère

- ↳ Majorité de Hollandais
- ↳ Allemands
- ↳ Anglais
- ↳ Belges
- ↳ Italiens

Les touristes viennent:

- ↳ 42% en excursionnistes
- ↳ 31% pour des séjours longs (moyenne de 11 jours)
- ↳ 27% pour des courts séjours (moyenne de 1,7 jours)

La clientèle est constituée en majorité par des employés, mais aussi des retraités et des fonctionnaires. Ils viennent pour la plupart en couple et en famille. C'est une clientèle de 45 ans en moyenne.

On vient en Meurthe-et-Moselle notamment pour la culture. Visite de musées et châteaux sont les principales activités.

⁵ Source : CDT, 2005

On vient en Meurthe-et-Moselle

- ↳ 51% pour rendre visite à la famille
- ↳ 46% visiter les villes
- ↳ 40% pour voir un monument, musée, du patrimoine
- ↳ 5% viennent pratiquer des activités sportives
- ↳ 5% viennent pour voir un spectacle ou participer à une manifestation sportive.⁶

b. Bassin de chalandise

Moineville se situe à une vingtaine de kilomètres au nord-ouest de Metz. Nancy se trouve à une soixantaine de kilomètres.

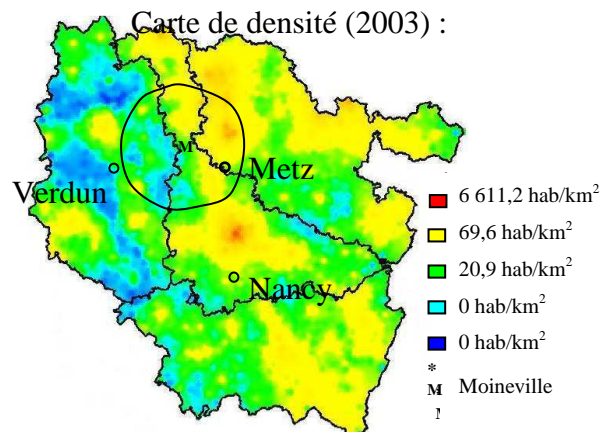
La particularité de ce territoire est que compte tenu de la forme du département, on est plus proche des grandes villes des départements voisins comme Metz (à 32km) (population de 124 500) en Moselle (57) et Verdun (à 53km) (population 19 624) en Meuse (55) que de Nancy (à 53km) (population 105 400).

Nancy et Lunéville sont les destinations favorites du département.

Les points de fixation touristique les plus proches sont : dans la Moselle avec la cathédrale de Metz et Amnéville. Dans la Meuse à Verdun et ses alentours (Fort de Douaumont, citadelle souterraine, etc). En Meurthe-et-Moselle, on trouve l'Abbaye des Prémontrés à Pont-à-Mousson, sinon c'est à Nancy où l'on trouve par exemple le musée des beaux-arts.

Le point de fixation le plus proche est Metz où l'on peut trouver Amnéville avec ces nombreux sites à visiter.

Etablissement	Fréquentation 2006
Thermeapolis	434 261
Villa pompéï	140 147
Imperator aquarium	82 000
Zoo Amnéville	493 819
Amnéville Aventure	34 000
Snow Hall	00 214
Luge d'été	35 034
Total	1 419 475



Sites touristiques dans le département :

Sites touristiques	Nombre d'entrées total 2005
Fort de Fermont	18 389
Château-Musée-Aziéres Eaux de Longwy St Jean L'Aigle	9 760
Musée municipal des Eaux de Longwy	5 525
Cité radieuse Le Corbusier	1 195
Centre culturel des Prémontrés	85 488
Labyrinthe de Mais Les Jardins du Courrot	NC
Musée "Au fil du papier"	5 245
Musée Lorrain	85 906
Musée des Beaux Arts	121 147
Musée de l'Ecole de Nancy	55 182
Museum Aquarium de Nancy (MAN)	75 070
Musée de l'Histoire du fer	6 932
Château de Fléville	6 000
Musée français de la Brasserie de St-Nicolas-de-Port	5 270
Petit train touristique de Nancy	22 047
Jardin Botanique du Montet	24 676
Château d'Haroué	12 573
CRISTAL ID Espace Verre	11 644
Cloître Saint Gengoul de Toul	10 000
Cathédrale de Toul	50 000
Fort Aventure de Bainville sur Madon	7 500
Galerie-Musée du Val de Fer	2 652
Musée d'Art et d'Histoire de Toul	4 735
Office de Tourisme de Sion-Vaudémont	18 509
Lacs de Pierre-Percée (hors camping et camps sous toile)	81 121
Musée du Cristal de Baccarat	31 517
Maison de la Mirabelle	NC
Musée du cinéma et de la Photographie	5 483
Eglise Saint Jacques de Lunéville	4 545
Musée Les Sources d'Hercule	4 652
Parc de loisirs Aventure Parc des Pays des Lacs	15 614

Légende : Territoires
 Longwy Briey Val de Lorraine
 Nancy & couronne Sud-Ouest 54 Lunéville

Source : CDT 54

⁶ Enquête eurokea été 2006

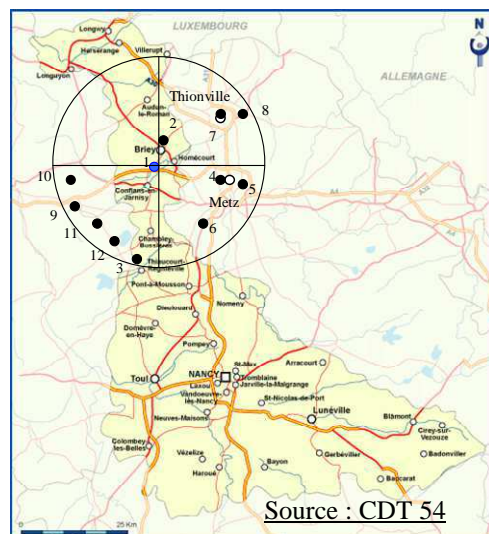
B. Hébergements concernés et autres bases de loisirs alentours

1. L'hébergement

a. Les campings

- Les campings se situent surtout dans la moitié sud du département de Meurthe-et-moselle.

Les campings aux alentours de Moineville



Meurthe-et-Moselle :

- 1. Moineville : Camping de la base de loisirs de Serry *
- 2. Briey : Camping municipal *
- 3. Jaulny : Camping la pelouse **

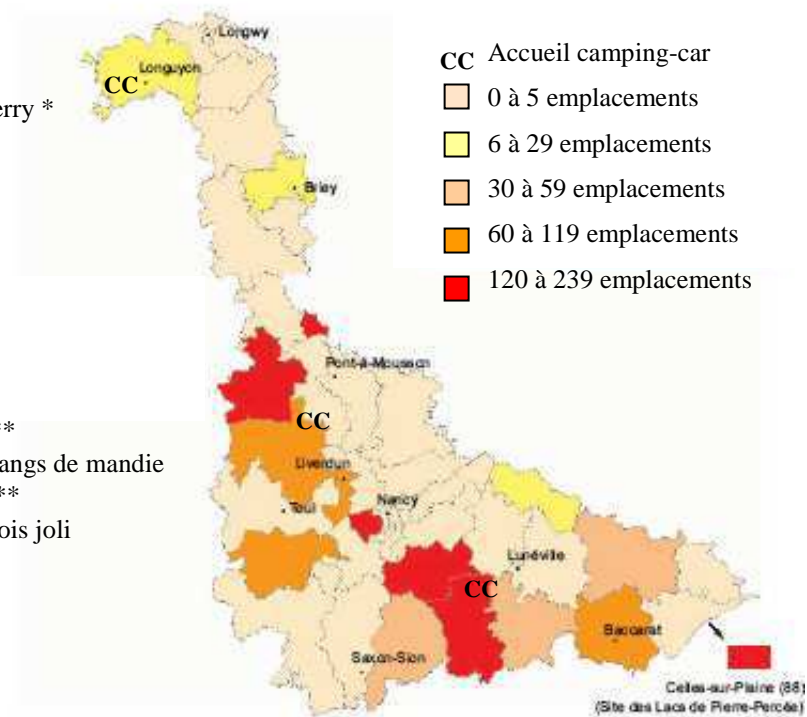
Moselle :

- 4. Metz : Camping municipal ****
- 5. Burtencourt : Camping la croix de Sacker **
- 6. Corny-sur-Moselle : Camping le paquis
- 7. Thionville : Camping municipal**
- 8. Volstroff : Camping du centre de loisirs**

Meuse :

- 9. Bonzée : Les marguerites ** et les églantines ***
- 10. Châtilons sous les Côtes : Aire naturelle les étangs de mandie
- 11. Hannonville sur Côtes : les étangs de longeau **
- 12. St Maurice sous les Côtes : Aire naturelle du bois joli

Localisation des emplacements de camping par canton



Les critères de sélection d'un camping de vacances :

- ↗ La situation géographique et les loisirs externes : on choisit une région, (mer / montagne / campagne), puis ses atouts (la plage, la randonnée, les sites à visiter, les lacs, etc.)
- ↗ Les loisirs intégrés (piscine, animation, etc.)
- ↗ La qualité paysagère (emplacement, bâti, etc.)

b. L'hébergement de groupe

Une vingtaine d'établissement sont en mesure d'accueillir des groupes en Meurthe-et-Moselle. Ils se situent pratiquement tous dans la moitié Sud du département.

Ces hébergements accueillent principalement des enfants de centres de vacances ou de centres de loisirs des environs.

Les hébergements de groupe en Meurthe-et-Moselle

types d'hébergement	Nombre d'établissements	Nombre de chambres	Nombre de lits
Centres de vacances	8	102	681
Châlet - Gîte	1	4	16
Gîtes d'étape et de séjour	7	46	196
Gîtes d'enfants	1	2	5
Auberge de jeunesse	1	19	60
Total	18	173	958

Source : CDT 54

Secteur du Pays de Briey

Le secteur du Pays de Briey est caractéristique d'un territoire peu touristique. On y trouve peu de lits marchands (3,5% du département) et pas de grand site touristique. Même avec sa proximité à l'égard de Metz (environ une trentaine de kilomètres), le territoire n'abonde pas de touristes. Mais son caractère rural peut-être un atout de cadre de vie et de vacances.

2. Les bases de loisirs du département

On trouve dans le département plusieurs bases de loisirs et d'autres lieux qui proposent des activités.

Peu de bases proposent autant d'activités que celle de Moineville à part la base des pays des lacs de Pierre Percées.

	7 Serry	1 Marville	9 Favière	4 Moulaine	8 Madine	14 Pierre percée	10 Messein	5 Kayak aventure	13 Bures	11 Haye	3 Cosnes et romain	6 Sangsue - Briey	2 Fontaine	12 Damele vières piscine découverte	15 Labyrinthe
Baignade		piscine couverte	x		x	x									
mini-golf		x golf			golf	x			x	x					X
canoë kayak	x	x				canoë		x	x	canoë					
escalade	x					x									
VTT	x				x	x				x					
Tennis	x					x			x	x					
accrobranche - tyrolienne	x					x									
tir à l'arc	x					x									
badminton	x									x					X
jeux pour enfants	x	x	x			x	x			x					X
activités nautiques		x 4			x	x	x 3		X 3						
équestre					x					x		x			
salle de sport	hammam sauna solarium	x	x												
pêche	x	x	x		x	x			x			x	x		
parcours santé				x						x	x		x		
randonnée pédestre				x		x		x	x		x	x	x		
terrain de sport			x					pétanque	X 2	x 4					X
speed ball	x								x						
autres	cross - flag	bowling roller	pédalo			saut élastique jeux gonflables, char à voile, paint ball, kart à pédale	pédalo	rafting hydrospeed	ping pong		pistes cyclables				Labyrinthe
nombre d'activités proposées	15	13	6	2	6	17	5	5	7	12	3	3	3	1	
ouverture	toute l'année	Mai - sept	mi-juin mi-sept	toute l'année	toute l'année	toute l'année	Avril - oct	toute l'année	avril nov pour le nautique	toute l'année	toute l'année	toute l'année	toute l'année	toute l'année	
hébergement pour groupe	oui camping	oui maison d'accueil et camping	oui sous tentes		oui camping				camping			camping			

Ces bases proposent toutes des activités du même genre telles que des activités nautiques, du golf. Certaines se distinguent avec des activités originales comme une piste de roller à Marville, ou une structure gonflable à Pierre Percée.

Source : CDT 54

C. La base de loisirs de Serry-Moineville

1. Généralités

a. Desserte de la base et stationnement.

Une seule route permet d'accéder directement à la base de loisirs, cette route arrive de Moineville.

Le site est bien desservi avec le passage de A4, reliant Paris et Reims à Strasbourg. Ainsi que par les nationales 103 et 43. La départementale 136 passe au sud du site.

On peut y accéder par des modes doux grâce à la voie verte de la vallée de l'Orne, qui suit la rive gauche de l'Orne. Cette voie fait 23 km de long est relie Valleroy à Rombas Elle est réalisée essentiellement en béton plus enrobé.

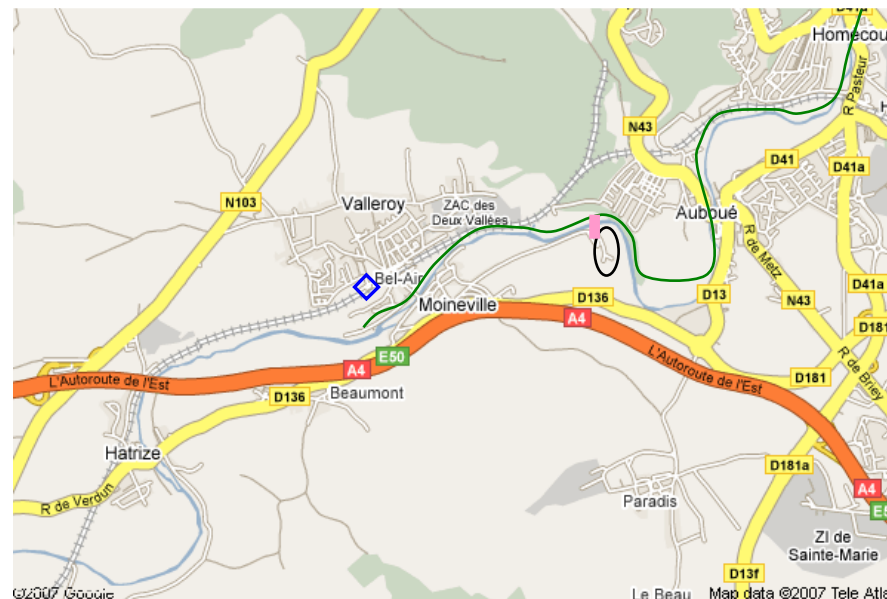
Une passerelle fait la liaison entre la base et les berges de la voie verte. Cette voie verte a une fréquentation évaluée à 100 personnes / heure les jours de beaux temps (cyclistes et piétons).

Pour le stationnement sur la base de loisirs, un parking est présent sans être matérialisé. Ce parking est commun pour les résidents et les visiteurs. Il n'existe pas de stationnement pour les vélos.

La gare la plus proche est située sur la commune de Valleroy (gare de Valleroy – Moineville). La commune est desservie par la ligne Conflans Jarny-Hagondange. Avec le TGV Est, Moineville se trouve à 3H de Paris.

Il y aussi l'aéroport international de Strasbourg et celui de Metz – Nancy – Lorraine au niveau national.

Par contre, il n'existe que très peu de signalétique pour indiquer la base de loisirs ainsi que son camping. La signalétique n'est présente qu'en arrivant dans Moineville.



b. Les activités

La base de loisirs de Serry a été inaugurée en 1985 à l'initiative de la commune de Moineville.

La base de loisirs est actuellement gérée par l'association SOLAN. Cette association a pour but le développement d'activités culturelles, sportives, touristiques et de loisirs sur la base de la Vallée Bleue (base de Serry).

En 2001, la CCPO a pris la compétence en matière d'investissement à réaliser sur le site. Dans ce cadre, la CCPO s'est portée récemment acquéreur de « la bâtisse : le Bon'Jo ». (Acheté par la mairie de Moineville). Ce bâtiment se trouve accolé une maison d'habitation privée. (Il y a aussi un bâtiment de 6 logements privés à côté du parking.)

SOLAN emploie 8 personnes⁷ :

1 directeur et 1 animateur sportif en CDI supporté par SOLAN.

1 comptable, 2 agents d'administration et animation, 1 agent d'entretien et ménage, 1 agent d'entretien et 1 apprenti BPJSP qui sont tous actuellement des emplois aidés.

Pour l'été, la DDJS met à disposition de la base de loisirs pour 1 mois un éducateurs spécialisé, pour les 2 mois une animatrice et un directeur de camp. SOLAN emploie des saisonniers en été qui sont des jeunes de la commune. Leur salaire est pris en charge par la commune.

La base est ouverte toute l'année de 9h à 21h. En 2006, sa fréquentation s'élève à 15 000 personnes sur l'année 2006.

De nombreuses activités sont présentes sur la base à des prix abordables.

Un camping est ouvert du 1 avril au 31 octobre. Sa capacité est de 25 emplacements. L'été, il accueille surtout des groupes d'enfants venant d'accueil de loisirs de la CCPO. SOLAN organise des camps pour les adolescents (ils ont un agrément centre de vacances). Ce camping a été pour partie rénové en 1998 et en 2007.



⁷ Rapport du 14 avril 2007 réalisé pour l'assemblée générale de l'association SOLAN du 18 avril 2007.

ACTIVITES SPORTIVES ESTIVALES

Activités	Gestion	Pratique	Capacité	Localisation	Installation	Matériel	Chiffre d'affaire de l'activité entre 2003 et 2006	Pic de fréquentation en 2006
mini-golf 1986	SOLAN	non encadrée	20 personnes	extérieure	circuit 18 trous	fourni	stagnant	mai - septembre
mur d'escalade	SOLAN	encadrée	initiation 8 enfants	extérieure	mur 8m de long, 3 m de haut	fourni	en baisse	juin - septembre
bicross VTT	SOLAN	encadrée ou non	8 personnes	extérieure	piste de 280m parcours de 5km	fourni	correct	juillet - août et octobre
tir à l'arc 1986	SOLAN	encadrée	8 personnes	extérieur sous abri "le ranch"	rien de spécial	fourni	Des hauts et bas	mai - octobre
acrobranche	SOLAN	encadrée	10 personnes	extérieure le bois	parcours dans les arbres	fourni	en progression	juin - septembre
cross canadienne	SOLAN	groupe encadré ou non	si encadrée 12 personnes	extérieur l'esplanade	/	fourni	en baisse	mai, juillet - septembre
quad 2004	SOLAN	non encadrée		extérieur	circuit	fourni	stagnant	juin - octobre
Kayak 1986	SOLAN	encadrée	8 personnes	extérieur sur l'Orne	/	fourni	stagnant	juin - septembre
speed ball	SOLAN	groupe encadré	16 personnes	extérieure	1 terrain ext?	fourni	nouveauté en 2006	été
flag	SOLAN	groupe encadré	16 personnes	extérieure	/	fourni	nouveauté en 2006	été
tyrolienne 2005	SOLAN	encadrée	1 personne/ descente	extérieure	tyrolienne	fourni	en progression	juin - août
ACTIVITES SPORTIVES tout temps								
Tennis 1985 ext 1987 int	SOLAN	non encadrée	8 personnes/court	intérieur et extérieur	2 courts int, 2 courts ext	fourni	stagnant	novembre
badminton	SOLAN	non encadrée	8 personnes/court	intérieur	1 court	fourni	en baisse	mars, août - septembre
ACTIVITES NON SPORTIVES								
pêche	/	libre	/	extérieur		non fourni	/	
promenade	/	libre	/	extérieur		/	/	
aire de jeux enfants 1985	SOLAN	libre		extérieur	400 m2 avec jeux, tables	/	/	
aire de pique nique 1985	SOLAN	libre		extérieur		/	/	

Activités	gestion	pratique	capacité	localisation	équipement	matériel	bilan de l'activité entre 2003 et 2006	période estivale de fonctionnement par rapport à 2006
ESPACE BIEN ÊTRE 1994								
hammam	SOLAN	non encadrée	1 personne	Hall étage	1 hammam individuel	/	en progression	mars
sauna	SOLAN	non encadrée	1 personne	Hall étage	1 sauna individuel	/	en progression	mai
solarium	SOLAN	non encadrée	1 personnes/appareils	Hall étage	2 appareils (1 en panne actuellement)	/	correct	mars - juin
AUTRES installations								
hall couvert 1992, contient terrains de tennis et badminton, sauna, hammam et solarium ainsi que :		à disposition pour activités temps de pluie ou nocturnes		extérieur	2 terrains de tennis et 1 de badminton, club house, sauna, hammam, solarium et bureau	/	/	/
• Bureau administration	SOLAN			Hall RdC			/	/
• Club House 1988				Hall RdC	Bar : mini snack Salle TV	fauteuils et tables	vente glaces et boissons stagnante	juin - septembre
• Vestiaires	SOLAN			Hall étage	/	/	/	/
• Sanitaires	SOLAN			Hall étage	/	/	/	/
Parking		à disposition		extérieur	pas bien matérialisé	/	/	/
Sanitaires publics		à disposition		extérieur proche esplanade	.	/	/	/
esplanade		à disposition ou en location		extérieur	/	/	en progression pour la location	avril, juin - juillet

- La clientèle est en majorité locale. Des personnes qui prennent des cartes pour le tennis ou le sauna et hammam. En fin d'année scolaire, les différentes écoles de la CCPO viennent faire une sortie. En été, SOLAN met en place son propre centre de vacances fonctionnant à la semaine. Ce sont des familles qui viennent à la journée.

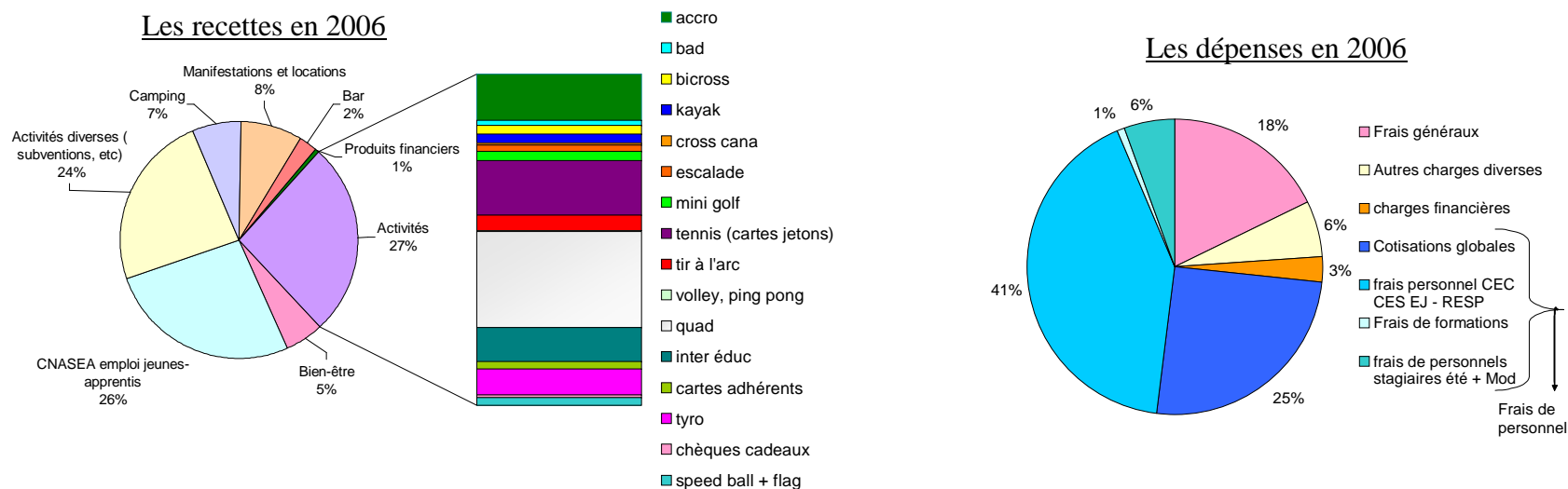
2. Bilan économique⁸

Actuellement les activités fonctionnant le mieux sont le quad, le tennis, l'accrobranche et la tyrolienne. Le tennis fonctionne surtout grâce à la vente de cartes qui est en pourtant en diminution depuis quelques années.

Le kayak a lui aussi perdu du chiffre d'affaire.

Mais les recettes de SOLAN sont issues pour la moitié de subventions. La moitié de ces subventions qui sont dû aux emplois aidés.

Quand aux dépenses, elles sont dues pour les $\frac{3}{4}$ aux frais de personnel.

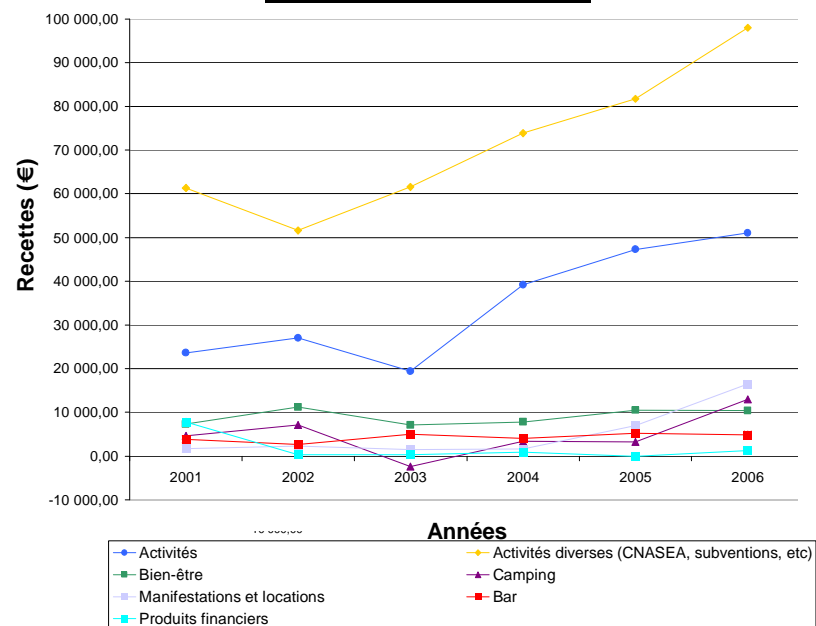


Il y a aujourd'hui une bonne diversité dans les activités proposées. Mais les activités demandent la présence d'animateurs. Cet accompagnement engendre des frais de personnel qui représentent 73% des dépenses. Ces frais augmentent, en moyenne, de 20% par an.

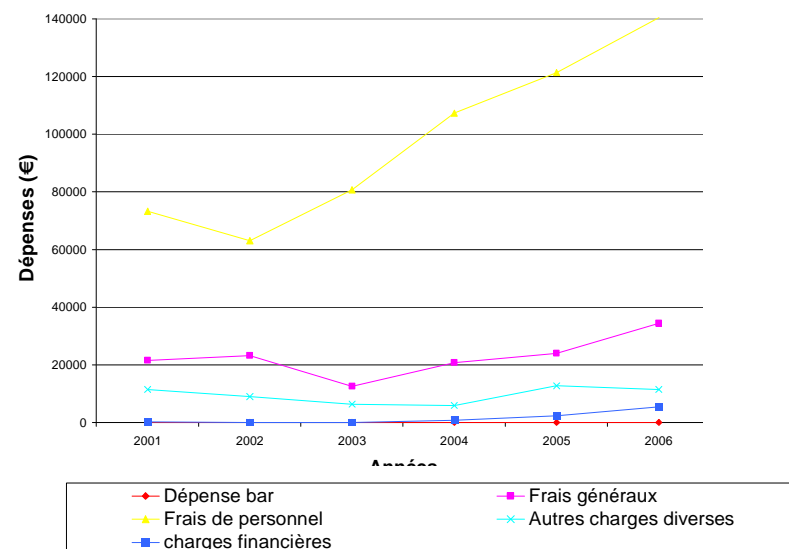
On peut remarquer que le résultat de l'exploitation s'améliore de puis 2003 mais quand on regarde le résultat d'exploitation hors subvention, depuis 2002, le résultat baisse énormément. Pour ce passer de subventions, il faudrait trouver un apport, en recette, de 100 000€ sans augmenter trop les frais dû aux personnels.

⁸ Source : Plaquette de l'assemblée général de l'association SOLAN du 18 avril 2007.

Provenance des recettes



Provenance des dépenses



Années	Recettes (€)	Dont subventions	% par rapport à l'année précédente	Dépenses (€)	% par rapport à l'année précédente	Résultats	Résultats hors subventions	Remarques
1999	91 911,10			90 386,73		1 524,37		/
2000	108 836,03			99 070,72		9 765,31		/
2001	110 343,29	61 360,75		106 301,07		4 042,22	-57 318,53	/
2002	102 181,06	51 589,79		95 357,50		6 823,56	-44 766,23	/
2003	92 519,09	61 582,23	-9,40	99 734,57	4,60	-7 215,48	-68 797,71	canicule
2004	130 623,18	73 881,01	40,00	134 787,55	35,00	-4 164,37	-78 045,38	
2005	154 884,76	81 670,26	18,80	160 328,28	15,00	-5 443,52	-87 113,78	
2006	194 900,23	97 951,02	26,00	191 584,48	19,00	3 315,75	-94 635,27	
prévisions 2007	202 923,00		4,10	202 923,00	6,00	0		

D. Compléments d'information

1. Carte de zonage des types d'instabilité

NC : Pas de possibilité d'utiliser les terrains pour de l'aménagement dédié aux loisirs ou aux stationnement automobiles.

3NA : Zone destinée à l'implantation de bâtiments à usage de tourisme, de sport, de loisirs et de culture.

3NAa2 : Zone à risques d'affaissements (de moyens à faibles) miniers, classée par la DRIRE.

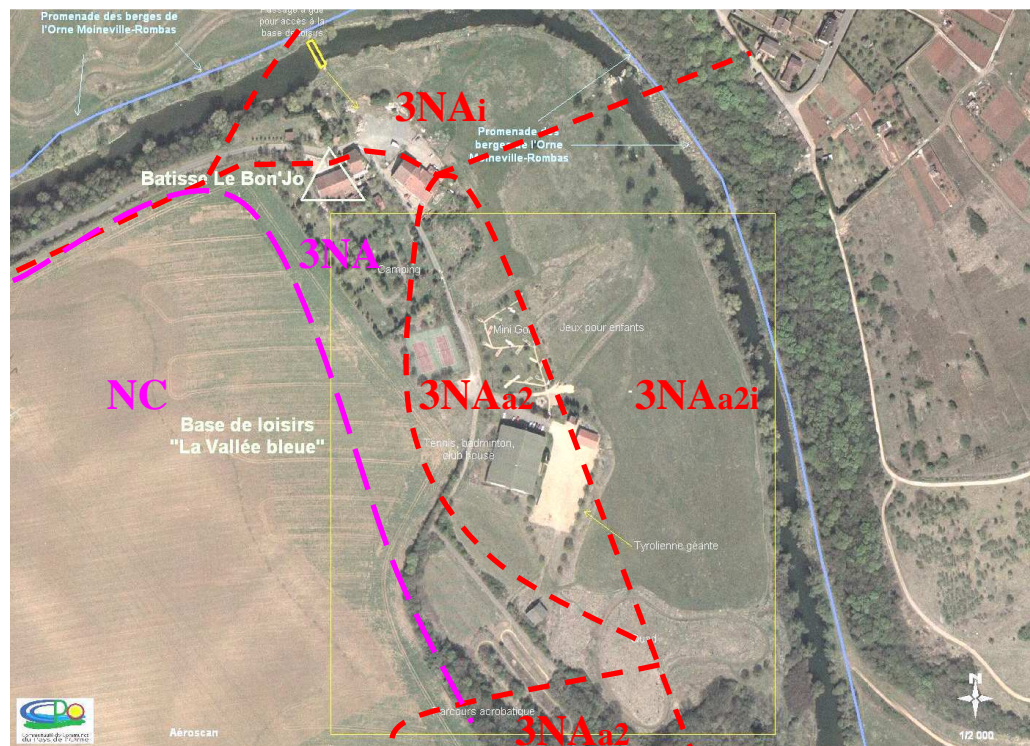
3NAi : Zone avec risque d'inondation

3NAa2i : Zone avec risque d'inondation et risques d'affaissement miniers (de moyens à faibles).

- Dans les secteurs 3NAi et 3NAa2i, sont interdits tous les modes d'occupation du sol qui ne sont pas des constructions légères.

Ces constructions ne devront pas nécessiter une occupation humaine permanente et de devront pas proposer des pièces sensibles à l'eau. Sont également interdits tout exhaussement et affouillement. De plus, l'emprise au sol des bâtiments entre joints est limitée à 400m², la plus grande dimension ne doit excéder 25m. et limitation à un rez-de-chaussée ainsi que pas plus de 3 étages (R+3).

- La bâtisse le Bon'Jo ne se situe dans aucune zone à risque. Elle se situe dans le zonage destiné à l'usage de tourisme, de sports, de loisirs et de culture.



Vue du Bon'Jo en arrivant à la base de loisirs

2. Bâtisse et alentours

a. Le Bon'Jo

Le bâtiment permet actuellement d'accueillir 150 personnes, avec l'ouverture de la mezzanine l'accueil s'élève à 250 personnes.

Depuis l'acquisition de la bâtisse le Bon'Jo, sa location fonctionnement bien puisqu'elle est loué tous les week-end de mai à août 2007. La majorité des locations sont des manifestations (concerts, fêtes, etc) organisées par des associations et ouvert à tous ou des fêtes plus familiales de type mariage. Le Bon'Jo se loue à 150€ le week-end.

Ce bâtiment n'est pas équipé pour l'hiver puisqu'il n'est pas chauffé, ni isolé. Il n'existe pas de coin cuisine mais il y a à disposition un réfrigérateur et un micro-onde.

Il faut que l'hébergement vienne se greffer à la bâtisse. Cette bâtisse qui peut faire office de salle de repas avec le repas livré par un traiteur mais aussi salle de séminaire, de manifestations et toutes sortes de réunions.

Ce bâtiment demande des travaux pour pouvoir servir toute l'année, en priorité isolation avec installation du chauffage. L'installation d'une cuisine sera un plus toute location.

Plan de la bâtisse (document non communiqué par la CCPO avant la fin de mon stage)

b. Autour de la bâtisse le « Bon'Jo ».

La bâtisse le « Bon'Jo » permet de recevoir des manifestations mais il n'y aucune offre d'hébergement en dur possible proche. Il n'y a pas d'accueil pour les groupes, en dehors du camping, ni aux alentours de la base de loisirs, ni sur le territoire de CCPO. Pourtant, la base accueille couramment les scolaires de la CCPO, ainsi que les accueils de loisirs. Il y a aussi des demandes par les clubs sportifs qui souhaiteraient pouvoir faire des courts séjours, des week-end. Ainsi que des centres de formation de BAFA-BAFD qui souhaiteraient avoir accès eux aussi à un hébergement de groupe pour les diverses formations.

Cet hébergement ne peut se réaliser sur la base de loisirs que par la réalisation d'une construction neuve ou en rénovant la bâtisse existante (proche du parking). Cette dernière comporte actuellement 6 logements dont 3 sont occupés en location ou bien, il y a la possibilité d'installer de l'hébergement en Habitation Légères de Loisirs (HLL). Quelque soit le type de structure, l'hébergement de groupe devra avoir une capacité de logement correspondant à un bus, c'est-à-dire une capacité d'environ une soixantaine de places.

On peut installer sur le camping plusieurs HLL, qui sont des constructions démontables ou transportables destinées à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisirs. Un camping de moins de 175 emplacements ne doit pas en installer sur plus de 35% de ces emplacements. Il est donc possible d'en installer 8 sur le camping de la base de loisirs. Pour en installer sur un autre terrain que celui du camping, l'implantation est soumise au droit commun des constructions. Il est possible d'en installer sur la base de loisirs même avec les risques d'inondations et miniers existants. Ces contraintes font qu'une nouvelle construction est difficile à mettre en place, de plus, cela est lourd à porter par la CCPO.

Quand aux activités présentes, l'offre est déjà bien diversifiée. De plus, en proposant de nouvelles activités cela engendre des coûts de personnel car pour la plupart elles demandent un encadrement. Une activité, ou plutôt un service pourrait être développé, celui de la location de vélo. En effet, avec la voie verte, cela permet l'accès aux sites de différentes communes en évitant les routes et leur circulation. On peut donc aller par exemple à la piscine de Joeuf et au centre informatique – multimédia d'Homécourt.

Le pont pour accéder à la voie verte.



Le camping

Points ressortant du diagnostic

Base et alentours :

- Bonne accessibilité
- Manque de signalétique

Hébergement :

- Manque d'hébergement de groupe
- Pas beaucoup de camping dans les alentours

Clientèle :

- De proximité
- Familiale

La base de loisirs :

- Grande diversité des activités

L'économie de la base

- Fonctionnement avec beaucoup de subventions (la moitié du budget)
- ¾ des dépenses dû aux personnels

3. 1^{ère} ébauche de calcul économique de la bâtisse le « Bon'Jo » avec un hébergement de groupe

- Création d'un hébergement ou rénovation :

HEBERGEMENT + BON'JO

INVESTISSEMENT	prix (€/m ²)	surface (m ²)	Prix (€)
Accueil, bureau, espace libre	1 400	96	134 400
Chambres	1 600	501	801 600
restauration	1 400	100	140 000
Salle détente	1 400	57	79 800
Locaux techniques	1 000	100	100 000
Cuisine	2 000	50	100 000
TOTAL			1 355 800

RECETTES

Fonctionnement : 8 mois / 60 lits / moyenne de 15€ par nuitées.			50 lits
Taux d'occupation (%)	Nombre de nuitées	CA (€)	CA (€)
100	14 400	216000	180000
50	7 200	108000	90000
45	6 480	97200	81000
40	5 760	86400	72000
35	5 040	75600	63000

Location de la bâtisse Bon'jo : 12 mois, 52 week-ends, 200€ la location/WE	
Taux d'occupation (%)	CA (€)
100	7 000
50	3 500
45	2 250
40	2 000
35	1 750

Organisation d'un soirée (type concert) un soir, chaque mois.	
12 soirées, 5€ l'entrée, moyenne de 150 personnes	9 000 €

CHARGES

Hébergement		En bâtiment (€)	Coût Bon'Jo (€)
Charges structurelles	Charges du personnel	28 800	/
	Assurance, Impôt, Taxe	5 500	
	Publicité, communication	5 000	
Charges fonctionnelles	Fluides et consommation	9 000	
	Entretien, maintenance, blanchisserie	9 500	
TOTAL HT		57 800	

Charges personnelles, sur 8 mois		Coût (€)
Service entretien	1,5 Equivalent Temps Plein (ETP)	15 600
Directeur	1/4 ETP	2 800
Administration	1 ETP	10 400

BILAN	
Recettes (taux d'occupation à 50%)	120 500
Charges	57 800
total	62 700

possibilité de prendre en charge le salaire du directeur par l'association

• Mise en place d'HLL

INVESTISSEMENT

Habitations Légères de Loisirs	prix
L'unité 35m ² (pour 4 à 6 personnes)	30 000 €
Pour 8 chalets	180 000 €

RECETTES

Fonctionnement : 8 mois / 8 HLL = 48 lits / moyenne : 12€/nuit/personne			Location de la bâtisse Bon'jo : 12 mois, 52 week-ends, 200€ la location/WE		Organisation d'une soirée (type concert) un soir, chaque mois.
Taux d'occupation (%)	Nombre de nuitées	CA (€)	Taux d'occupation (%)	CA (€)	12 soirées, 5€ l'entrée, moyenne de 150 personnes
100	11 520	138240	100	7 000	9 000 €
50	5 760	69120	50	3 500	
45	5 184	62208	45	2 250	
40	4 608	55296	40	2 000	
35	4 032	48384	35	1 750	

CHARGES

Hébergement		En HLL (€)	Coût Bon'Jo (€)
Charges structurelles	Charges du personnel	18 400	/
	Assurance, Impôt, Taxe		
	Publicité, communication	5 000	
Charges fonctionnelles	Fluides et consommation	2 000	
	Entretien, maintenance, blanchisserie	1 250	
TOTAL HT		26 650	0

Charges personnelles, sur 8 mois		Coût (€)
Service entretien	0,5 Equivalent Temps Plein (ETP)	5 200
Directeur	1/4 ETP	2 800
Administration	1 ETP	10 400

BILAN	
Recettes (taux d'occupation à 50%)	81 620
Charges	26 650
total	54 970

possibilité de prendre en charge le salaire du directeur par l'association

BIBLIOGRAPHIE

- Techni.Cités n°131 du 8 juin 2007, *Les équipements ludiques de plein air*
- Espaces touristes et loisirs n°249 juin 2007, *Bases de plein air et de loisirs (BPAL)*, 2^{ème} partie.

www.tourisme-meurtheetmoselle.fr/

www.cg54.fr

www.cdt-meurthe-et-moselle.fr

www.moselle-tourisme.com/

www.tourisme-meuse.com/

www.insee.fr/

www.crt-lorraine.fr/

www.solanloisirs.com/

www.moineville.mairie.com/

www.cc-paysdelorne.com

Bases et espaces de loisirs aux alentours et du département



Les bases et espaces de loisirs

1. Base de loisirs de Marville (mai - septembre)
2. Site de profonde Fontaine (toute l'année)
3. Plaine de jeux Cosnes-et-Romain (toute l'année)
4. Base de loisirs de Moulaine (toute l'année)
5. Canoë kayak Homecourt aventure nature (toute l'année)
6. Plan d'eau de la Sangsue – Brie (toute l'année)
7. Base de loisirs de Serry (toute l'année)
8. Base de loisirs du lac de Madine (toute l'année)
9. Base de loisirs de Favière (mi-juin – mi-septembre)
10. Base nautique de Messein (avril – octobre)
11. Parcs de loisirs de la forêt de Haye (toute l'année)
12. Bassin de plein air de Damelevières (toute l'année)
13. Centre de pleine nature Bures
14. Base de loisirs des pays des lacs de Pierre percée (toute l'année)
15. Labyrinthe de maïs, jardin de Courot.

Les grands parcs

- A. Tepacap
- B. Amnéville et Walygator
- C. Labyrinthe La Clé des Champs
- D. Aventure Parc Pays des Lacs
- E. Mounky Parc
- F. Fort de l'Aventure

○ Cercle de 25km de rayon autour de la base de loisirs de Serry

Les hébergements de groupe dans le département



Les hébergements de groupes et leur capacité d'accueil



Meurthe-et-Moselle :

- **1.** Moineville : camping de la base de loisirs
- **2.** Gîte d'étape et de séjour
- **3.** Beaumont : gîte de séjour (22 et 28)

Moselle :

- **4.** Vigy : centre ADEPPA (270)
- **5.** Rezonville : gîte d'enfants
- **6.** Metz : auberge de jeunesse (62)
- **7.** Thionville : auberge de jeunesse (60)

Meuse :

- **8.** St Maurice sous les Côtes : foyer rural (37)
- **9.** Lachaussée : gîte de randonnée (22)
- **10.** Bonzée : foyer rural (34)
- **11.** Vigneuilles : village vacances loisirs (30 à 98)

III. Exemple de fiche action réalisée pour le schéma d'aménagement touristique de Sainte-Gemmes-sur-Loire

Priorité touristique	AXE III : LES SERVICES
* *	Action III.4. : Mise en réseau des producteurs locaux (horticulteurs, maraîchers)

Objectifs :

De nombreux producteurs sont installés sur le territoire communal. Certains d'entre eux effectuent de la vente directe au consommateur, mais il n'existe pas aujourd'hui de mise en réseau et de mise en commun du travail des producteurs locaux quand bien même un fort potentiel (présence d'un marché de proximité, développement des activités de loisirs à Ste Gemmes)

- Mise en valeur des différentes productions produites sur le territoire. potentiel existe pour la distribution directe et la mise en synergie des savoir-faire locaux.
- Mettre en avant la vente du producteur au consommateur ainsi que la qualité des produits vendus.
- Créer une synergie entre les producteurs pour proposer une diversité dans les produits vendus.



Publics ciblés :

Clientèle de proximité, individuels, groupes (cf circuits des serres action IV.5), clientèle en séjour

Description :

1) Mise en réseau des points de vente directe présents sur la commune par une information sous forme de plaquette « les points de vente directs à Ste Gemmes », distribués chez chaque producteur, dans les services publics, le camping, les hébergeurs, la future maison de la Maine et de la Loire...



2) Développement des points de vente directe possibles et des services proposés comme la création d'un service de paniers légumes et fruits par exemple

3) Développement des animations et événements communs aux producteurs locaux : floralies, fête du géranium, de la courge...Ce type d'actions constituera un des axes de développement de la maison de la Maine et de la Loire.

4) Adhésion à une charte de qualité locale, visant à promouvoir les engagements des producteurs locaux vis-à-vis de la clientèle et de leur production, par exemple : engagement à recevoir le client, à garantir la traçabilité de son produit, à toujours donner les informations sur son produit, etc...

Acteurs concernés :

Maître d'ouvrage :

Les producteurs, CCI, syndicat professionnel.

Partenaires :

Commune de St Gemmes sur Loire, CDT, office du tourisme d'Angers Loire.

Approche investissement :

Edition de plaquette à 1000 exemplaire : 5000 €

Echéancier indicatif de mise en œuvre :

Moyen terme

Montage et fonctionnement :

Démarchage et regroupement des producteurs locaux pour une action commune.

Ce type de travail pourrait être entrepris par les instances professionnelles représentatives, par la CCI par exemple.

Co-financement de la plaquette par les producteurs et les organisations professionnelles. Recherche éventuelle de sponsoring pour diminuer le coût de publication.

I : Calendrier du stage effectué

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
MAI			relance téléphonique pour l'enquête PACA			relance télépho nique PACA		relance télépho nique PACA	Réunion à Ste Gemmes (49)	Réunion Mayocq (80)				relance téléphonique, mise à jour du listing des hébergements et recherche des numéros de téléphones								Réalisation des fiches actions pour Ste Gemmes suite à la réunion							Recherche d'inc pour diagnostic base de lois			
JUIN	idem			Diagnostico base de loisirs Mise à jour du fichier de l'enquête PACA suite aux réponses reçues							Fiches actions pour Ste Gemmes									Finition des fiches actions		Réunion à Ste Gemmes	Saisie des questio nnaires PACA				Diagnostico base de loisirs		Déplacement sur la base de loisirs (54) et rencontre d'élus et de professionnels			
JUILLET		Diagnostic complété	Retouche des fiches actions			Saisie questio nnaires PACA			Etude sur la faisabilité économique hébergement + salle pour la base de loisirs			Questionnaires PACA à remplir par téléphone				Questionnaires PACA réaliser par téléphone (CV) + saisie des questionnaires Réalisation d'entretiens téléphoniques Pour une étude touristique en gironde (33).								Finition du diagno stic	Questi onnaire s PACA	entretie ns télépho niques (33)	Questionnaires PACA réalisés par téléphone + saisie des questionnaires					Questio PACA r par télé
AOUT	Questionnaires PACA réalisés par téléphone																															

Enquête sur les hébergements en région PACA	
Fiches actions pour le schéma d'aménagement touristique de Saintes-gemmes-sur-Loire (49)	
diagnostico pour l'étude de faisabilité de la bâtisse "le Bon'Jo" de la base de loisirs de Serry-Moineville (54)	
	weeh-end

31
ormation o de la sirs
nnaires éalisés iphone

BIBLIOGRAPHIE

- Pierre MERLIN, *Tourisme et aménagement touristique*, La documentation française, Paris 2001.
- Pierre MERLIN, *Guide de l'ingénierie loisirs-culture-tourisme, comment travailler avec un cabinet-conseil*, édition Ellipses, 2006.
- François MOINET, *Le tourisme rural, concevoir, créer, gérer*, édition la France Agricole, 4^{ème} édition parue en 2006.
- *Le tourisme en France*, édition INSEE, 2005.
- Revue Espaces n°197, octobre 2002, *L'ingénierie touristique privée (1^{ère} partie)*, édition Espaces.
- Les cahiers de l'AFIT, *signalisation touristique*, Paris, mai 2003.
- Les cahiers de l'AFIT, *circulations douces*, Paris, mai 2000.
- Les cahiers de l'AFIT, *Parcs de loisirs : état du marché et facteurs d'évolution*, 2004.
- *Sainte-Gemmes-sur-Loire, des origines à nos jours*, édition Maury Eurolivres, 2000.
- *Projets touristiques et de loisirs*, édition ODIT France, 2005.
- Collection cahiers Espaces n°42, *Tourisme rural*, éditions Espaces, juin 1995.
- Montagnes Méditerranéennes, n°11, *Tourisme sportif et territoires*, 2000.
- *Le tourisme des années 2010*, la documentation françaises, Paris 2000.

Etude de faisabilité, bâtitse le « Bon'Jo » : Diagnostic

NOTE DE PRESENTATION

THOMAS Marion

Magistère Aménagement
Année 2006-2007

Stage effectué du 3 mai au 3 août 2007

REMERCIEMENT

Je souhaite remercier tout particulièrement le chargé d'étude M. Christophe QUETU, pour ses conseils et ses remarques sur le travail que j'ai pu effectuer. Ainsi que toutes les personnes de SOMIVAL qui m'ont accueillies et particulièrement celles avec qui j'ai pu travailler.

Je remercie aussi M. Jean BENABDALLAH pour ses remarques sur les travaux que j'ai pu lui communiquer.

SOMMAIRE

Remerciement	1
Introduction	3
A. SOMIVAL, un cabinet conseil de références dans les domaines du développement local	4
1. Plus de 40 ans d'histoire	4
2. des missions et des compétences au service du développement territorial	5
3. Organisation et fonctionnement de la structure d'accueil	7
B. Ma participation aux affaires de l'équipe tourisme de SOMIVAL	10
1. Présentation de ma mission et des objectifs	10
2. le suivi des affaires : les missions d'étude, de conseil et d'assistance	11
a. Enquêtes sur les hébergements en région PACA	11
b. Schéma d'aménagement touristique de Sainte-Gemmes-sur-Loire	13
c. Etude de faisabilité, bâtit le « Bon'Jo »	14
Conclusion	16
Annexes	17

INTRODUCTION

Mon stage individuel de fin d'étude s'est déroulé durant 3 mois, du 3 mai au 3 août 2007. Ce stage s'est effectué dans le cabinet d'étude SOMIVAL, se situant à Clermont-Ferrand dans le département du Puy-de-Dôme, au sein des affaires touristiques.

Le but de ce stage choisi, était de découvrir un milieu de travail méconnu à mes yeux ; le cabinet d'étude, mais également de concilier mon intérêt pour le secteur touristique et d'appréhender les différentes missions qui peuvent s'en rattacher.

Ce stage a été l'opportunité de voir et de participer aux affaires réalisées en cabinet d'étude. J'ai découvert par la même occasion le fonctionnement de la société et j'ai rencontré de nombreuses personnes avec leur spécialité (environnement, architecte, marketing, etc).

Mon travail consisté d'assister les chargés d'affaires quant ils en avaient besoins. J'ai donc pu ainsi travailler sur plusieurs missions même si mon apport ne représentait qu'une infime part sur tout le travail que demandait la mission concernée. Durant la durée de mon stage, j'ai donc participé principalement à 3 projets qui seront expliqués dans la seconde partie de ce rapport.

Cette note de présentation commencera par une première partie avec la présentation du cabinet, puis dans une seconde les objectifs du stage ainsi que les objectifs distincts par rapport aux affaires auxquelles j'ai pu participer.

A. SOMIVAL, un cabinet conseil de référence dans les domaines du développement local

A.1. Plus de 40 ans d'histoire

SOMIVAL (SOciété de Mise en Valeur de l'Auvergne et du Limousin) a été créée en 1962 par l'Etat. Elle était à l'origine une SEM (Société d'Economie Mixte). En tant que Société d'Aménagement Régional (SAR), SOMIVAL a rempli une mission de service public d'aménagement du territoire et de développement local dont l'objet était "la mise en valeur des régions Auvergne et Limousin".

En œuvrant pour les collectivités locales ou les entreprises, à la conception ou à la réalisation de projets, SOMIVAL a été pendant plus de 40 ans le relais de la politique d'Etat d'aménagement et d'équipement au service du développement économique du Massif Central, à l'instar des quatre autres compagnies du canal de Provence, du Bas-Rhône-Languedoc, des coteaux de Gascogne et de celle de la région Aquitaine.

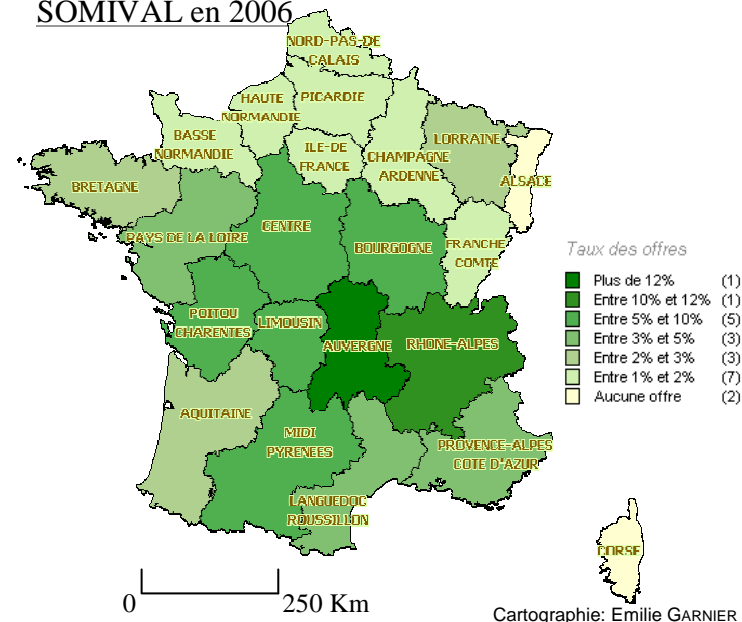
L'objectif pour l'Etat était de faire réaliser par les SAR de grands travaux, et notamment des barrages à vocation agricole ou touristique. L'Etat exerçait alors un pouvoir de tutelle assuré par les ministères du budget et de l'agriculture. Il apportait aussi une contribution financière aux grands aménagements effectués en région.

La décentralisation et l'évolution des politiques publiques en matière d'aménagement du territoire ont progressivement changé la mission de SOMIVAL. Depuis plusieurs années, les grands travaux d'aménagement qui rentraient dans le cadre de ses missions principales étaient en nette diminution. La société devenait peu à peu, pour les collectivités locales, un outil de développement régional. C'est la raison pour laquelle ses actionnaires publics ont souhaité privatiser la société afin de la prolonger et de préserver son savoir faire. SOMIVAL réfléchit à un nouveau positionnement et engage des transformations (extension du domaine d'activité, du rayon d'action, ...)

En 2003, un décret en Conseil d'Etat a engagé la privatisation. Les actionnaires publics ont cédé en majorité leur participation. SOMIVAL est depuis une S.A.S. (Société par Actions Simplifiées) au capital de 500 000€ qui exerce son activité sur l'ensemble du territoire national.

Quatre ans après la privatisation de la société, SOMIVAL a gardé un lien fort avec son ancien territoire d'action. En 2006, 32% des offres sont réalisées sur le Massif Central représentant 49% du chiffre d'affaires.

Survole des offres par région auxquelles a répondu SOMIVAL en 2006



De son histoire, SOMIVAL a gardé sa proximité avec les collectivités locales et sa localisation géographique. Le siège social, situé à Clermont-Ferrand (63) en Auvergne (lieu de mon stage), est renforcé par :

- Le siège de Limoges, base d'intervention en Limousin et vers les régions du grand Ouest
- Le siège de Paris.

A.2. Des missions et des compétences au service du développement territorial

Société d'ingénierie et de conseil, SOMIVAL participe au développement durable et à l'aménagement des territoires en s'appuyant sur une équipe pluri disciplinaire qui réalise des études stratégiques, des études d'aménagement, du montage de projets, de la recherche de financement et du conseil de gestion. Cette vocation première se décline en deux missions :

⇒ l'étude et le conseil

Dans cet optique, SOMIVAL accompagne les collectivités territoriales ou les entreprises dans leurs stratégies de développement : la faisabilité, le montage, la programmation d'actions, la conduite des investissements.

⇒ l'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) :

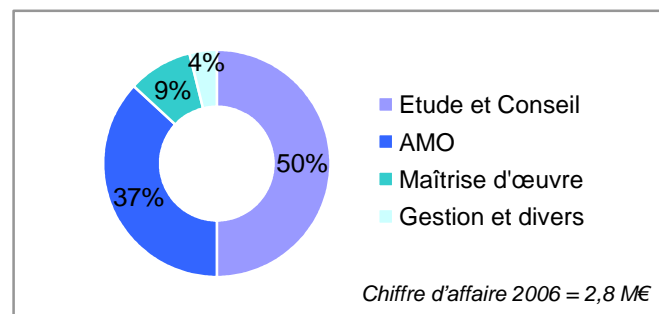
SOMIVAL assiste les maîtres d'ouvrage publics ou privés, ou se substitue à eux dans le cadre de mandats de délégation de maîtrise d'ouvrage, tout au long des phases d'investissement. Cette assistance large concerne principalement les domaines financier, juridique, administratif et technique.

De plus, SOMIVAL poursuit sa mission d'AMO en proposant la gestion et/ou la commercialisation de certains équipements, principalement dans le domaine du tourisme. Ainsi, SOMIVAL possède deux filiales destinées à la gestion et à la commercialisation d'équipements touristiques (Camping, location de meublées...). Elles possèdent chacune leur propre marque :

_Sogéval, cette filiale a en charge la gestion de campings municipaux par délégation de service public. Elle gère 15 sites dont 3 en fermage et 12 en mandat.

_Révéa, cette filiale a un statut d'agence de voyage spécialisée dans le tourisme vert. En 2007, elle commercialise 72 sites, soit 700 gîtes, chalets et mobile homes dans 38 départements en France et en Belgique ;

Part des métiers développés par SOMIVAL dans le chiffre d'affaires 2006



SOMIVAL réalise ses missions dans trois domaines d'activité qui recouvrent les principaux secteurs du développement économique des zones rurales.

⇒ Le développement des entreprises

SOMIVAL apporte aux PME-PMI des conseils et réalise des études nécessaires dans le cadre de projet d'investissement. La société réalise aussi des bâtiments pour les industriels investissant en direct.

Exemple : Mise aux normes d'abattoirs.

⇒ L'eau et l'environnement

SOMIVAL assiste les collectivités locales, les établissements publics, les groupes d'agriculteurs et les entreprises pour la mise en œuvre de projets dans les domaines de préservation des milieux naturels, la protection contre les risques, la valorisation économique de l'eau.

Exemple : Evaluation du potentiel hydroélectrique du bassin Loire Bretagne – Agence de l'Eau Loire Bretagne.

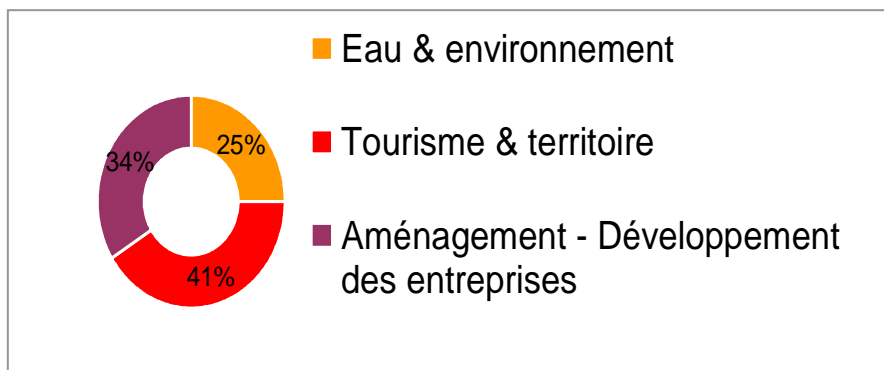
⇒ Tourisme, Loisirs et territoire

Ce dernier domaine vise à développer les potentialités touristiques des territoires en conseillant et en managant les collectivités territoriales, les associations de tourisme et les opérateurs privés dans leur démarche. Les équipements publics et le cadre de vie

Cette activité concerne les projets destinés à améliorer la satisfaction des besoins des habitants, des entreprises et des associations.

Exemple : Etude de faisabilité d'un projet touristique "La bâtisse Bon'Jo" – Communauté de Communes de l'Orne.

Répartition du chiffre d'affaires 2006 de SOMIVAL par domaine d'activité



La répartition du chiffre d'affaire en trois domaines est due à une réorganisation interne de la société en début d'année 2007.

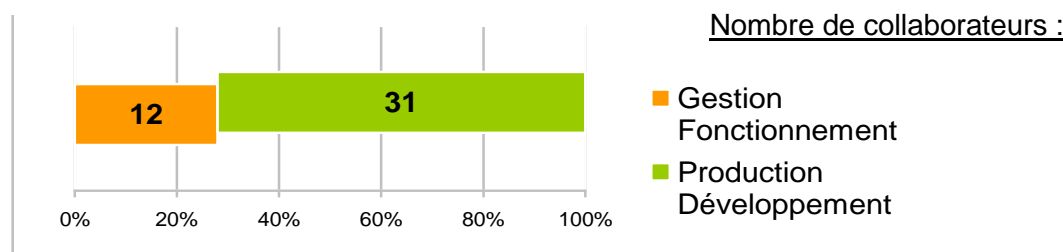
Chiffre d'affaire 2006 = 2,8 M€

Les projets auxquels j'ai participé durant mon stage se rapportent au domaine dominant de la société : "Tourisme et Territoire". La ventilation des offres par région pour ce domaine se différencie nettement de la tendance générale. Très peu d'affaires sont traitées en Auvergne et Limousin, les études s'étendent à l'ensemble du territoire national ou international. Au cours de l'année 2006, 2% des offres portaient sur des missions à l'étranger ou dans les DOM TOM, représentant 13% du chiffre d'affaire.

A.3. Organisation et fonctionnement de la structure d'accueil

Au 1^{er} janvier 2007, la société comptait un effectif de 43 personnes pour SOMIVAL et 10 personnes pour les filiales RÉVÉA et SOGÉVAL.

Répartition personnelle de SOMIVAL au 1^{er} janvier 2007



L'équipe de SOMIVAL se compose comme telle :

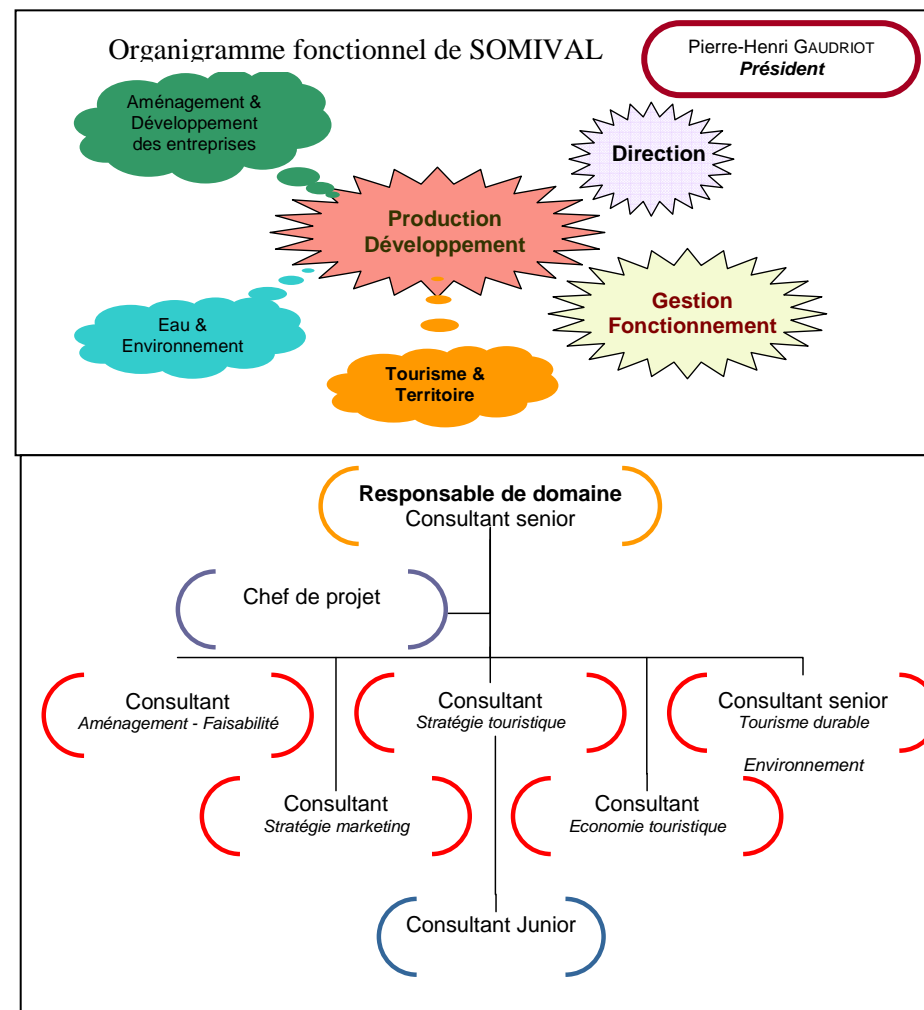
- Le personnel administratif qui assure la gestion et le fonctionnement de la société représente 28% des salariés. Leurs missions sont transversales : ressources humaines, comptabilité, communication, secrétariat, qualité, ...etc.
- Les 72% restants forment un groupe pluridisciplinaire de chargés d'affaires et de techniciens, constitué d'ingénieurs, d'architectes et de consultants en charge de la production et du développement. Les chargés d'affaires ont une fonction double. Ils doivent réaliser leurs missions d'études, de conseils et d'assistance tout en cherchant de nouveaux contrats. Leur temps de travail est donc divisé entre le traitement des dossiers en cours et l'élaboration de propositions.

Il n'existe pas d'organigramme général de la structure du fait qu'il y ait très peu de rapports hiérarchiques. Les 31 chargés d'affaires travaillent en équipe au sein de l'un des trois domaines d'activité (voir ci-dessus). Les dossiers sont répartis selon les compétences et les spécialités de chacun. Il est par ailleurs possible de présenter un organigramme fonctionnel.

Ce schéma montre le fait que les groupes du personnel administratif et de la production travaillent ensemble. Ce sont des fonctions complémentaires nécessaires à la bonne marche de l'entreprise.

La réunion de ces deux groupes montre tout son intérêt en situation commerciale de développement. L'équipe gestion/fonctionnement réceptionne les appels d'offres, qui sont réparties entre les chargés d'affaires par le responsable de domaine. Une fois les propositions rédigées, l'équipe gestion/fonctionnement contrôle la conformité et assure leur envoi.

Au sein de la branche Tourisme et Territoire, chacun des consultants (senior ou non) peut-être Chef de Projet, sur un ou plusieurs dossiers, selon les compétences requises pour la mission. Le Chef de projet est celui qui a rédigé la proposition. Il est aussi le référent direct pour le commanditaire. D'autre part, il est possible de constater que le rapport hiérarchique s'établit selon l'expérience et non selon les compétences ou l'ancienneté acquise à SOMIVAL.



Dans cette organisation, les stagiaires sont sous la responsabilité d'un consultant.

Bien que l'on puisse comparer le travail d'un stagiaire à celui d'un consultant junior, les attentes ne sont pas tout à fait semblables pour différentes raisons :

- Un stagiaire n'est pas un salarié à part entière. Sa mission est éphémère et sa participation ne porte que sur une partie du dossier et non sur l'ensemble de l'affaire.

- Étant en phase d'apprentissage et de découverte, son activité n'est pas calculée en terme de rentabilité.

À SOMIVAL, les stagiaires sont placés dans une situation "gagnant-gagnant". L'arrivée d'un stagiaire est un gain pour l'entreprise puisqu'elle permet un bénéfice de temps. En participant à différents projets, il déleste les chargés d'affaires qui peuvent se consacrer soit à des tâches nécessitant davantage d'ingénierie, soit à la réponse d'appels d'offre. En retour, le consultant, maître de stage, initie le stagiaire à des modes opératoires et permet ainsi à l'étudiant de confronter ses connaissances au terrain. Le maître de stage s'attache à présenter l'ensemble des facettes du métier en le faisant participer :

- _ aux différentes étapes d'un projets : diagnostic, stratégie, plan d'actions ;
- _ aux situations de contact avec la clientèle : audition (situation commerciale), réunion de lancement, séminaire, comité technique et comité de pilotage lors de réunions intermédiaires de restitution.

B. Ma participation aux affaires de l'équipe tourisme de SOMIVAL

B.1. Présentation de ma mission et ses objectifs

Ayant effectué mon stage au sein du département Tourisme de SOMIVAL, j'ai participé à différentes affaires en lien avec le développement touristique. Ce domaine nécessite plusieurs compétences notamment en analyse stratégique, regroupement d'informations.

La présentation de mon stage se fera en deux temps. Tout d'abord en présentant le déroulement du stage et ses objectifs. Puis dans un second temps la présentation des différentes missions auxquelles j'ai pu collaborer avec les objectifs de résultats de chacune et la méthode de travail.

J'ai commencé mon stage en n'ayant pas de sujet défini. Je devais collaborer à plusieurs affaires (d'étude, de conseil et d'assistance) mais ne pouvant connaître leur état d'avancement, les missions, auxquelles je devais participer, ne pouvaient être précisées à l'avance. J'ai donc découvert ma première mission le premier jour de stage. Les objectifs de ce stage étant d'apporter une assistance et si possible des idées nouvelles aux chargés d'affaires. Et plus personnellement, de m'intégrer dans un bureau d'étude et de voir quelles sont les étapes distinctes d'une mission. Les projets pouvant être assez différentes dans leur sujet (réalisation d'un schéma d'aménagement touristique, réponse à des appels d'offre, étude de faisabilité de réalisation d'un bâtiment, etc), cela demande une certaine capacité d'adaptation. Il faut donc savoir traiter et s'adapter aux différentes phases d'un projet comme le diagnostic ou bien la présentation d'action à mettre en œuvre. La plupart des affaires commencent toujours par une recherche d'informations, des entretiens (téléphoniques ou sur place) d'élus et personnes concernées par le projet.

Au cours de mes 3 mois de stage, je suis intervenue sur 3 affaires principalement :

- Réalisation du schéma d'aménagement touristique de la commune de Sainte-Gemmes-sur-Loire (49).
- Etude sur le tourisme social et associatif dans la région PACA.
- Etude de faisabilité de la bâtisse « le Bon'Jo » sur la base de loisirs de Serry-Moineville (54).

Ma contribution à ces différentes missions n'a pas été différenciée (voir annexe I) aussi bien en termes de temps que de compétences requises. De plus, certaines tâches m'ont été confiées de façon ponctuelle pour contribuer au bon fonctionnement de la structure ou pour rendre service à un chargé d'affaire. Des travaux comme la recherche de données pour élaborer des propositions d'actions ou les compléter, entretiens téléphoniques à réaliser suite à un déplacement annulé de dernière minute, etc. Ces différentes tâches ne seront pas mentionnées dans cette note de présentation, ni dans le rapport de stage.

B.2. Le suivi d'affaires : les missions d'études, de conseil et d'assistance.

Une mission peut se discerner suivant trois phases.

Phase 0 : Lancement opérationnel de l'étude

Phase 1 : Diagnostic stratégique (enquête, regroupement d'information, etc et traitement des données recueillies)

Phase 2 : Définition des enjeux de développement et du programme d'actions

Ces diverses phases sont bien sûr spécifiques à chaque missions. J'ai travaillé principalement sur 3 missions dont une qui constitue mon rapport de stage.

Ci-contre, je présente, dans 3 parties distinctes, les objectifs, la méthode de travail et les phases du projet sur lesquels j'ai pu intervenir.

B.2.a. Etude sur le tourisme social / hébergements collectifs en Provence-Alpes-Côte d'Azur

Caractéristique de l'étude : Etude de marché

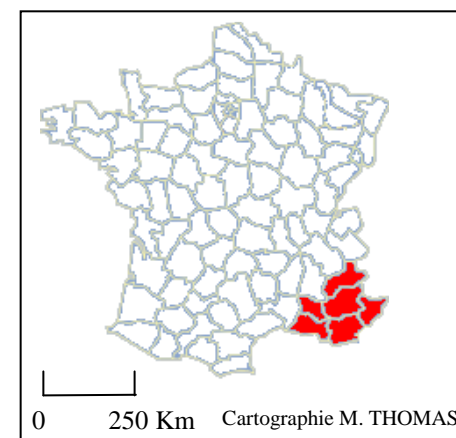
Commanditaire : Comité Régional du Tourisme Provence-Alpes-Côte-d'Azur

Durée de l'étude : Décembre 2006 - octobre 2007

Enjeux et objectifs : Aider les gestionnaires à trouver un nouvel élan. Eclairer les collectivités et les institutionnels du tourisme sur les dispositifs et actions à mener en faveur du tourisme associatif et social

Structuration de l'étude		Phase auxquelles j'ai participé
Phase 0	Photographie de l'offre en 2007	<input type="checkbox"/>
Phase 1	Analyse des problématiques et recommandations	<input checked="" type="checkbox"/>

Lieu concerné par l'affaire



☞ Travail effectué

Mon travail a été au départ de relancer les différentes structures pour qu'elles nous renvoient le questionnaire. Mais le listing des établissements communiqué par la région n'étant pas complet, il a fallu faire de nombreuses recherches internet pour trouver les coordonnées des établissements qui n'ont pas répondu.

Après la mise à jour complète du listing, j'ai réalisé un tableau de synthèse (voir en annexe II) regroupant les types d'établissements avec les données concernant le questionnaire, c'est-à-dire si oui ou non ils ont répondu et si non, pourquoi (pas le bon interlocuteur, ne veut pas répondre, etc).

Les relances n'étant pas satisfaisante (moins de 20% en taux de réponse) et suite à une réunion de SOMIVAL, du comité régional du tourisme et de l'UNAT¹, mi-juillet, il fallait continuer à relancer et à compléter au maximum les questionnaires. J'ai dû donc appeler les établissements pour remplir les questionnaires directement par téléphone.

☞ Difficultés soulevées

Les questionnaires ont été envoyés en mars. A cette époque de l'année de nombreuses structures sont vides, telles que les centres de vacances et certains villages vacances. De plus les questionnaires demandent des renseignements assez précis sur l'établissement comme les travaux effectués au cours des 5 dernières années avec leur montant, les recettes et dépenses détaillées, la fréquentation 2006 en nombre de journée vacances, etc. Ces indications ne sont pas faciles à obtenir car les personnes se trouvant sur la structure ignorent parfois certains des renseignements demandés, seul le siège ou le propriétaire sont capables d'y répondre.

Quand j'ai commencé à effectuer le questionnaire téléphoniquement, le taux de remplissage s'est haussé. En effet, les personnes sont un peu plus présentes et disponibles sur la structure concernée. Pourtant il m'a fallu occasionnellement rappeler plusieurs fois car les responsables pouvaient être occupés (en juillet nous sommes en pleine saison). Le questionnaire étant assez long à remplir et certaines questions demandant des recherches pour les propriétaires des structures, j'ai simplifié le questionnaire quand je le réalisais par téléphone. Le questionnaire, en effet, n'a pas été assez testé avant d'être envoyé. De plus, le listing des structures était trop ancien (datant d'au moins 2 ans), beaucoup de temps ont été passés à la recherche de coordonnées des établissements.

Le questionnaire a été envoyé au mois de mars qui est une saison creuse pour les professionnelles du tourisme et les relances téléphoniques ont été effectuées au mois de juillet qui fait parti de la pleine saison.

¹ Union Nationale des Associations du Tourisme

B.2.b. Schéma d'aménagement touristique de la commune de Sainte-Gemmes-sur-Loire

Caractéristique de l'étude : Etude stratégique, étude visant à définir un plan d'actions à mettre en œuvre à court, moyen et long termes.

Commanditaire : Commune de Sainte-Gemmes-sur-Loire

Durée de l'étude Janvier 2007 à août 2007

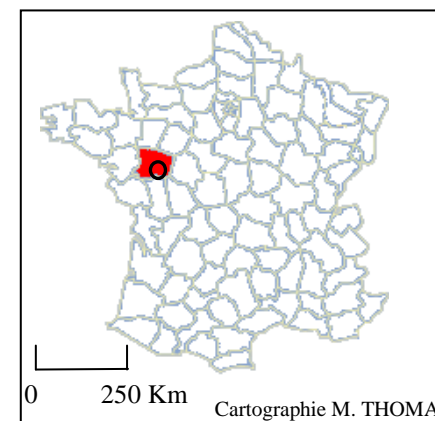
Enjeux et objectifs Définir des actions à mettre en place pour le développement touristique de la commune

Structuration de l'étude		Phase auxquelles j'ai participé
Phase 0	Lancement de l'étude	<input type="checkbox"/>
Phase 1	Diagnostic et identification des besoins	<input type="checkbox"/>
Phase 2	Proposition de schéma d'aménagement	<input type="checkbox"/>
Phase 3	Plan d'action à court terme	<input checked="" type="checkbox"/>

Modèle de fiche action type

Priorité touristique de l'action	Titre
Objectifs, intérêt de l'action	
Publics ciblés	
Description de l'action, avec illustrations	
Acteurs concernés	
Maître d'ouvrage	
Partenaires	
Approche d'investissement, évaluer au maximum le coût que va engendrer la mise en place de cette action	
Echéancier indicatif de mise en œuvre, court, moyen ou long terme	
Montage et fonctionnement	

Localisation du territoire concerné



Pour cette étude, je suis arrivée sur la phase 3 directement, avec la mise en place des fiches actions à réaliser par rapport aux axes de développement et aux actions retenus pendant une réunion (auquel j'ai pu participer). Ma mission a été de créer, en prenant exemple dans d'autres dossiers, une fiche action type (voir ci-contre). Puis suivant les actions à mettre en place et les capacités de chacun (du chargé d'affaire, d'un architecte et moi-même), nous nous sommes réparties les fiches (annexe III).

☞ Difficultés soulevées

L'écriture des fiches actions sans avoir pris part au diagnostic n'est pas si évident au premier abord. Ma participation à la réunion précédente la réalisation des fiches et la découverte la commune avec sa visite, m'a permis de m'investir plus rapidement dans l'écriture des fiches actions.

La rédaction de ces fiches demande beaucoup de recherches notamment pour ce qui est de l'estimation financière. Grâce à une mise en ligne, sur le réseau, des dernières affaires traitées, certaines recherches se simplifient en retrouvant les données dans d'autres dossiers.

La réalisation de cette étude est commanditée par la commune avec le CDT qui a stimulé derrière. En effet, le CDT souhaitait que la commune fasse rapidement cette étude car pratiquement toutes les communes de l'agglomération l'ont fait déjà réalisée. Ce schéma d'aménagement touristique n'a pas que pour objectif le tourisme. Il apporte aussi au développement de la commune et lui permet de préserver une certaine qualité de vie.

B.2.c. Etude de faisabilité, bâtisse « le Bon'Jo » (voir rapport de stage)

Caractéristique de l'étude : Etude de faisabilité visant à donner un programme d'investissement suivant simulation des coûts d'exploitation

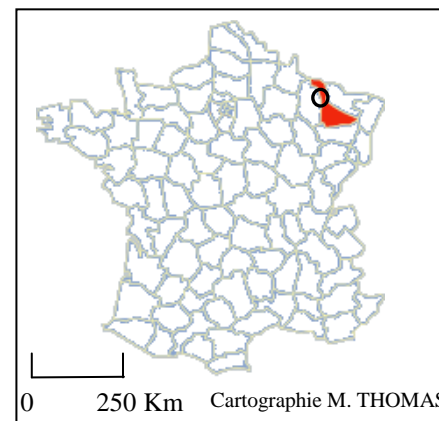
Commanditaire : Communauté de Communes du Pays de l'Orne (54)

Durée de l'étude : Juin à Septembre 2007

Enjeux et objectifs : Permettre à l'Association de disposer d'un outil lui permettant d'assurer sa viabilité économique à moyen et long terme, grâce à une ouverture à l'année.

Structuration de l'étude		Phase auxquelles j'ai participé
Phase 0	Lancement opérationnel	<input type="checkbox"/>
Phase 1	Positionnement marketing et définition du produit	<input checked="" type="checkbox"/>
Phase 2	Etude de faisabilité économique	<input type="checkbox"/>

Localisation du territoire concerné



☞ Travail effectué

J'ai participé à cette étude, en réalisant le diagnostic (qui est mon rapport).

Pour une étude stratégique de développement touristique, un diagnostic comprend : une analyse de l'offre, de la demande, de l'image et de l'identité ainsi que de l'organisation touristique du territoire. Le diagnostic s'établit en déployant plusieurs méthodes d'observation du territoire : visite critique, analyse documentaire, entretien semi directifs, table ronde territoriale.

L'analyse de l'offre et de la demande, qui s'apprécie principalement à partir de la documentation touristique, m'a été confiée. Pour se faire, j'ai pris des points de repères (voir tableau ci-contre) :

Ces repères, pour la réalisation d'un diagnostic, sont adaptés à chaque type d'étude et de territoire.

Pour ce qui concerne la phase 1, elle n'est pas terminée puisqu'elle doit aboutir à plusieurs scénarios.

☞ Difficultés soulevées :

Ce n'est pas évident de commencer un état des lieux sans avoir une connaissance physique du terrain. Une rencontre des personnes concernées par l'étude est une phase primordiale pour discuter de leurs attentes et de leurs visions. L'analyse statistique et la cartographie, pour illustrer les propos, sont très importantes pour bien percevoir et révéler des faits qui sont pour la plupart ressentis.

Le diagnostic doit pouvoir conforter les personnes concernées par l'étude. Si le diagnostic fait ressortir des points qui ne vont pas dans le sens des idées que peuvent avoir les commanditaires et les personnes concernées, l'argumentation doit être très bien appuyée.

Eléments de cadrage :
• Le tourisme au niveau régional (chiffres clés, etc)
• Le tourisme au niveau départemental
• Données générales du territoire concerné (géographie, activités touristiques, attractivité)
L'offre d'hébergement :
• Analyse générale de l'offre et comparaison au niveau des départements de la région
• Analyse des différents types d'hébergement concernés pour l'étude dans un rayon de 50 km aux alentours du site intéressé (camping et hébergement de groupe).
Les bases de loisirs :
• Analyse des bases de loisirs dans le département et leur offre d'activités
La base de loisirs de Moineville :
• Accessibilité
• Présentation des activités
• Analyse financière
• Zonages

CONCLUSION

Ce stage a été très instructif sur plusieurs points. Tout d'abord sur la découverte du fonctionnement de cette société. La communication est le principal moteur et la base du bon fonctionnement du cabinet. J'ai pu aussi apprécier la diversité des différentes missions auxquelles un chargé d'affaires tourisme peut traiter comme un schéma d'aménagement, une étude de faisabilité, une enquête mais également le traitement aux réponses des appels d'offre. Il en ressort que l'adaptabilité est une qualité primordiale pour travailler dans ce milieu. De plus, la difficulté que j'ai pu avoir et de travailler dans un bureau sur des affaires dont le territoire concerné n'est pas celui où la société se trouve. Il m'a été parfois totalement méconnu. Il faut trouver les informations du territoire intéressé pour bien cibler la mission et dès le début de l'affaire connaître et pouvoir mettre en avant les atouts et les faiblesse du lieu pour bien répondre à la commande. Mais un cabinet traite sans cesse des affaires, elles se chevauchent dans le temps, il n'est donc pas si évident d'avoir beaucoup de temps pour bien comprendre et s'incruster sur le territoire intéressé. Il faut savoir aller directement aux données principales celles qui sont primordiales pour la mission concernée. Les affaires se croisant, il est indispensable d'avoir une capacité à pouvoir passer d'une mission à une autre sans reprendre à chaque fois les éléments depuis le début.

Malencontreusement, un stage de 3 mois ne m'a pas permis de suivre une affaire du début à la fin, j'ai quand même participé à 3 phases de 3 affaires distinctes.

Ce stage a été très formateur pour rentrer dans la vie active par la suite. Il m'a permis de me rendre compte de mes points faibles à corriger et de mes points forts à valoriser pour ma future vie professionnelle.

ANNEXES

I : Calendrier du stage effectué

II : Tableau de synthèse des questionnaires PACA

III : Fiches actions réalisées pour le schéma d'aménagement touristique de Sainte-Gemmes-sur-Loire

RESUME

La base de loisirs de Serry-Moineville en Meurthe-et-Moselle, est gérée par l'association SOLAN et la Communauté de Communes du Pays de l'Orne qui a la compétence en matière d'investissement. L'acquisition d'un bâtiment nommé « le Bon'Jo » remet en question les problèmes financiers de la base. La communauté a donc demandé à SOMIVAL d'étudier la base de loisirs pour apporter des scénarios sur son exploitation financière. Ce diagnostic soulève en outre les problèmes des emplois qui subsistent grâce à différentes aides. Le but de l'étude étant de donner des solutions pour essayer de prendre en charge l'emploi de directeur, sans aide. Le diagnostic prend donc en compte plusieurs facteurs comme les tendances touristiques des environs (en hébergement, activités, etc) mais également les finances de la base pour bien connaître la provenance des recettes et dépenses.