



# DOSSIER DE PRÉSENTATION

*Centre de Séjours « Le Desman »*

*Gèdre-Gavarnie (65)*

Association  
Séjours **Plein Air**\*\*\*\*

## OBJET DU DOSSIER

Ce dossier présente les conditions et modalités de reprise de l'exploitation du centre de vacances « Le Desman » situé à Gèdre-Gavarnie (65) par l'ASPA.

## QUELS INTÉRÊTS POUR L'ASPA ?

Cela nous permettrait :

- de disposer d'un nouvel outil lui permettant de faire connaître son projet auprès de plus de personnes,
- de disposer d'un centre facilement générateur de profits permettant de dégager des marges budgétaires supérieures à celles de Piraic grâce à un autre schéma d'organisation,
- d'étendre la saisonnalité de son activité à l'hiver (même s'il s'agit d'un projet toutes saisons) et générer des recettes dans la période creuse pour les centres du littoral,
- de faire des économies d'échelle sur les fonctions de support qui pèsent 50% de la masse salariale aujourd'hui,
- de poursuivre ses activités traditionnelles d'organisation de séjours éducatifs pour enfants tout en se diversifiant vers l'accueil d'individuels, de randonneurs, d'enfants en situation de fragilité, de séjours de rupture, de stages « bien-être / ressourcement », etc...
- de proposer une nouvelle destination à nos clients fidèles qui sont en recherche d'autres projets et de nouveautés,
- d'accompagner nos clients sur l'ensemble de leurs projets. Certaines classes fréquentent Piraic tandis que d'autres vont à la montagne mais ne passent pas par l'ASPA,
- de déployer des projets pédagogiques et des séjours complémentaires à la mer (organisation de colos ski, de week-ends rando/photo/champignons, de séjours séniors actifs),
- d'étoffer son portefeuille de clients sur sa zone de chalandise : Bretagne, Pays de Loire, Nord de la Nouvelle-aquitaine et répondre à un besoin en local (Occitanie).
- d'accroître notre visibilité et notre notoriété au sein des réseaux influents.

# IMPLANTATION

## Région Occitanie / Département des Hautes-Pyrénées :

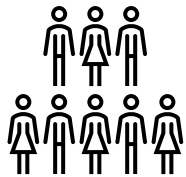


Situé entre les Pyrénées Atlantiques (Pays Basque + Béarn) et la Haute-Garonne, le département des Hautes-Pyrénées bénéficie d'atouts indéniables qui se traduisent par une très bonne fréquentation touristique, tant en hiver qu'au printemps et en été.

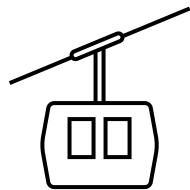
- L'accès aux vallées et stations y est facile
- La richesse du territoire permet de composer des séjours tous publics alliant tourisme culturel, sportif, culturel, thermal, naturaliste
- Des sites mondialement connus : Sanctuaire de Lourdes, Observatoire du Pic du Midi, Cirque de Gavarnie, Col du Tourmalet,...

Il s'agit après Paris, du département ayant le moins de variations de fréquentation entre les saisons !

3,2m touristes



14 stations



320 - 3298m



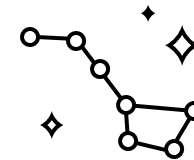
Thermalisme



Neige & Soleil



Pureté du ciel





En quelques photos :



Observatoire du Pic du Midi



Réserve Naturelle du Néouvielle



Cauterets : Pont d'Espagne, Vignemale



Cité mariale de Lourdes



Église fortifiée de Luz-Saint-Sauveur



Abbatiale de Saint-Savin



Ski alpin & de fond



Raquettes, Ski de rando



Eaux vives



VTT / Cyclo



Rando / Bivouac



## La Commune de Gèdre-Gavarnie :

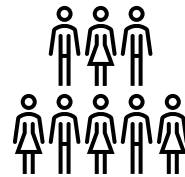
La commune de Gèdre-Gavarnie est située dans le Pays Toy qui s'étend d'Argelès-Gazost à l'Espagne, au cœur de la Vallée des Gaves qui rassemble également les vallées de Cauterets et du Hautacam, dans la « région » de Bigorre.

Haut lieu des activités sportives de plein air (randonnée, ski, VTT) et du cyclisme avec le passage chaque année du Tour de France, la vallée abonde de splendeurs géologiques, environnementales et patrimoniales. L'artisanat de montagne et le pastoralisme y sont encore très présents.

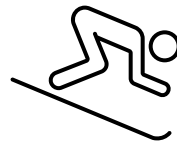


Mondialement connue pour le Cirque, magnifique et majestueuse barrière calcaire, la commune de Gavarnie (Gèdre-Gavarnie) regorge de spécificités naturelles comme les Cirque de Troumouse ou d'Estaubé, ainsi que les lacs et barrage des Gloriettes ou le Canyon d'Héas.

115 hab.



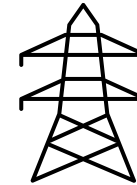
29 pistes/40km



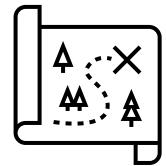
International



Hydroélec.



2 villages / Alt : 1000m





Gèdre-Gavarnie offre des conditions propices à la préservation d'une faune et d'une flore diversifiées :



Mouton noir de Bigorre



Bouquetins / Isards



Marmottes



Le Desman (mammifère aquatique)



Gyapète barbu (réimplanté)



La raiponce



## LE CENTRE DE VACANCES « LE DESMAN »

Un établissement aux normes et utilisable de suite :



Propriété de la commune, il était exploité jusqu'en 2017 par l'association VALT33 qui l'utilisait pour y organiser des séjours scolaires (essentiellement pour des élèves de primaires), des colonies de vacances (février et juillet) et des accueils de groupes familiaux ou associatifs.

Il est excellent état, aux normes, disposant encore de tous les agréments permettant de fonctionner immédiatement.



## Un emplacement idéal pour des séjours éducatifs



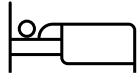


## Une configuration adaptée aux petits groupes, enfants comme adultes :

1 bâtiment  
unique



19 chambres  
sur 2 niveaux



Sanitaires complets  
(WC séparé de SdE)



66 lits / 76  
Petite capacité



1 PMR  
0 travaux



1 salle bar/cheminée  
enfants/adultes



Il fait 1140m2 répartis sur 3 niveaux.

### En rez-de-chaussée :

- hall d'accueil,
- restaurant avec 2 sanitaires,
- salle d'animation avec cheminée
- cuisine, chaufferie, rangement, local ménage, réserves, plonge, (petite) laverie, stockage chaussures
- 2 chambres dont 1 PMR et une infirmerie (utilisable PMR si besoin)



**En R+1 : 9 chambres / 30 couchages dont 17 lits pour enfants de -6 ans**

- 3 chambres x 2 couchages simples = 6 personnes
- 1 chambre x 2 couchages dont 1 superposé = 2 personnes
- 4 chambres x 4 couchages dont 8 superposés = 16 personnes
- 1 chambre x 6 couchages dont 3 superposés = 6 personnes
- Salle d'activité d'une superficie équivalente à une chambre

**En R+2 : 9 chambres / 36 couchages dont 20 lits pour enfants de -6 ans**

- 2 chambres x 2 couchages = 4 personnes
- 5 chambres x 4 couchages dont 2 lits superposés = 20 personnes
- 2 chambres x 6 couchages dont 3 lits superposés = 12 personnes



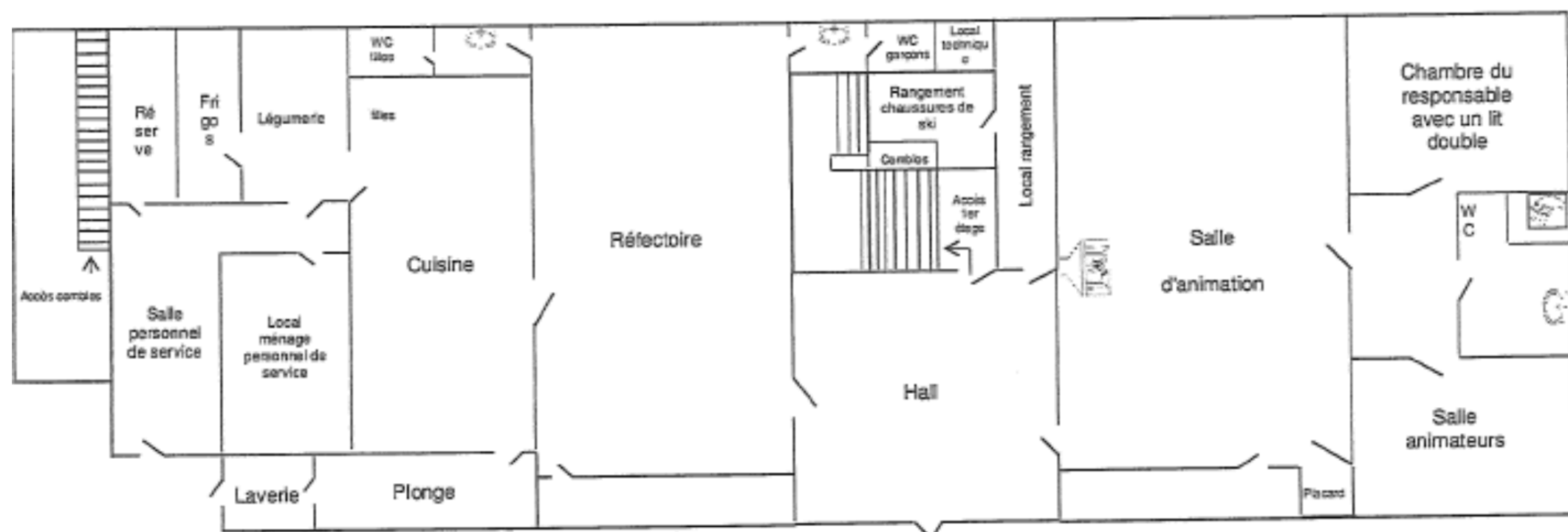
La capacité totale d'accueil du centre pourrait facilement être portée à 76 lits commerciaux en remplaçant les lits simples par des lits superposés.

En extérieur :

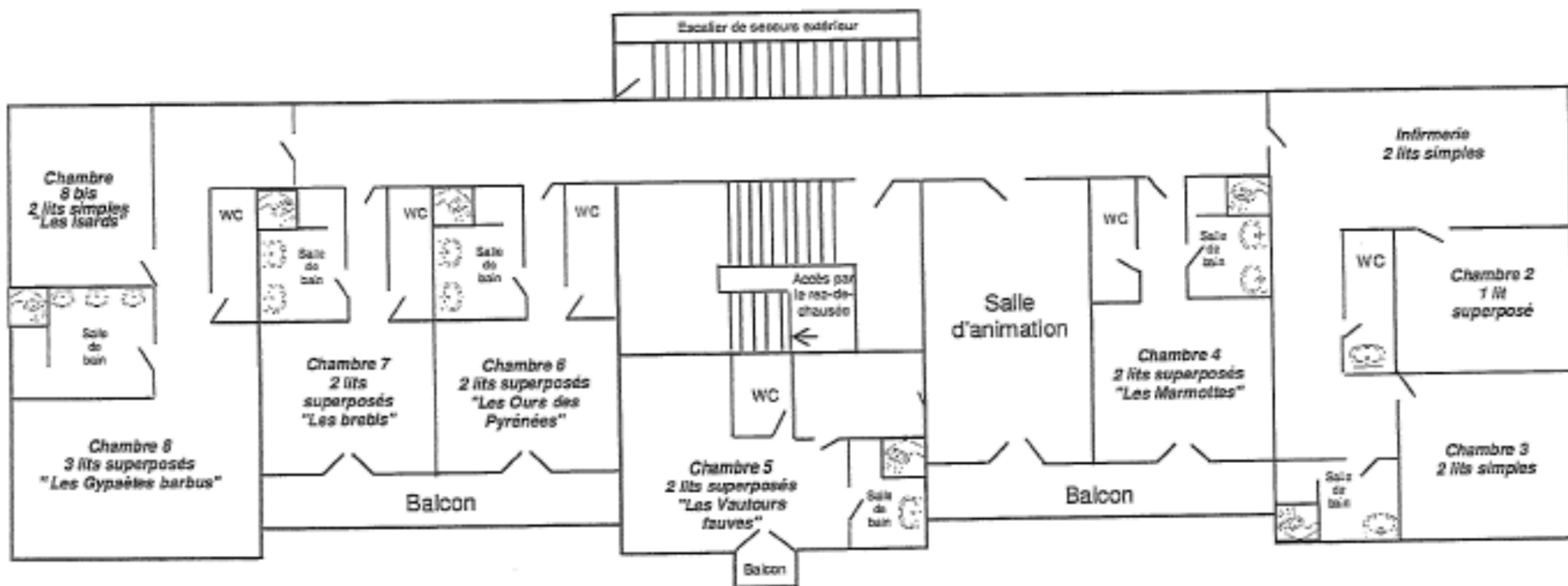
- Une petite cabane (lieu de stockage, éventuellement à aménager en bureau d'accueil)



## Rez de chaussée



## 1er Etage

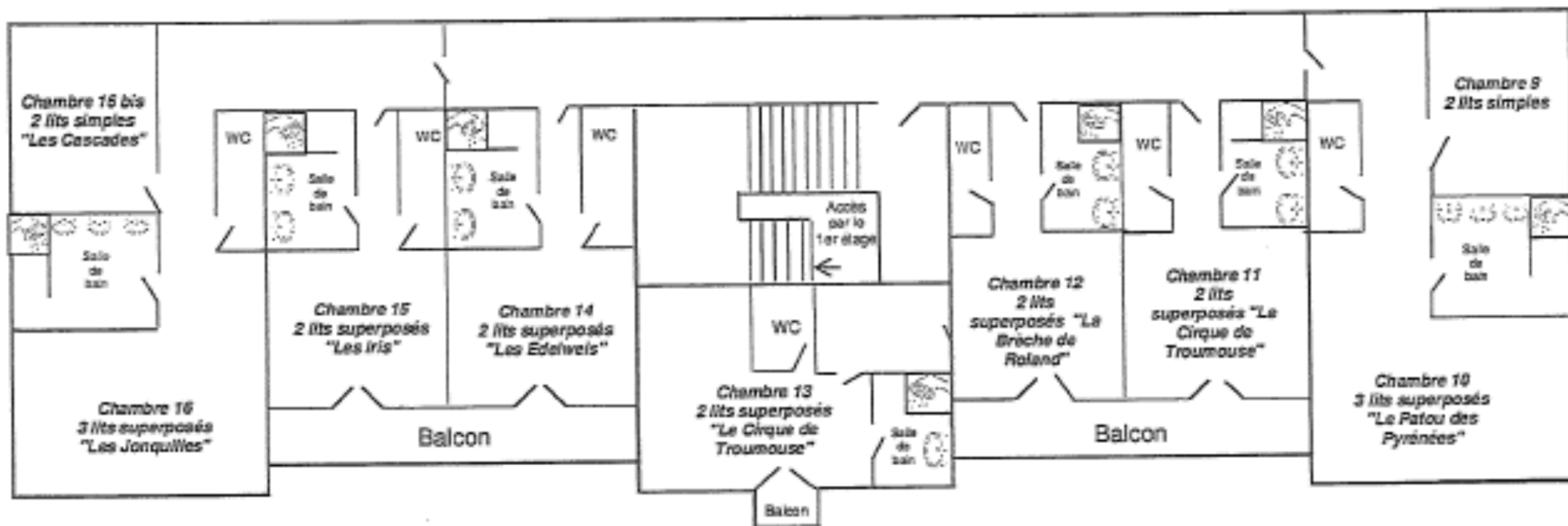


28 COUCHAGES

Étage 1 : Possibilité de passer à 36 couchages



## 2ème Etage



36 COUCHAGES

Possibilité de passer de 36 à 40 couchages.

## Un propriétaire qui assume ses charges :

	Oblig.	Périodicité	A la charge	
			Propriétaire	Exploitant
Assurance Responsabilité civile - Local commercial	Oui	Annuelle		x
Bâtiment - Toitures et façades	Non		x	
Bâtiment - Travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement (isolation, chaudière performante, ...)	Non		x	
Décoration - Plafonds, murs et cloisons (raccords de peinture, tapisseries, remplacement de matériaux de revêtements, faïence, rebouchage trous)	Non			x
Bâtiment : Conduits de cheminée et/ou extraction des fumées - Entretien et Ramonage	Oui	Annuelle	x	
Canalisations d'eau : dégorgement, remplacement de joints et colliers	Non			
Canalisations de gaz : Contrôle (robinet, tuyauterie, siphons, aérations)	Oui	Annuelle	x	
Chambres froides : Maintenance et entretien	Oui	Annuelle		x
Chaudière : Entretien chaudière à gaz (raccordement gaz de ville) / Chaudière neuve.	Oui	Annuelle	x	
Cuisine : Contrôle de nettoyage des plans de travail	Oui	Semes.		x
Dératisation : Entretien	Oui	Annuelle		x
Électricité : Blocs de secours - Maintenance annuelle et contrôle	Oui	Annuelle	x	
Électricité : Entretien et réparation interrupteurs, prises de courant, coupe-circuits et fusibles, ampoules, tubes lumineux, baguettes ou gaines de protection	Non			x



Électricité : SSI et système d'alerte - Maintenance annuelle et contrôle	Oui	Annuelle	x	
Électricité : Installations - Maintenance et contrôle	Oui	Annuelle	x	
Entretien intérieur : Revêtements de sol (entretien courant, remplacement de quelques lames ou carreaux, nettoyage, lustrage et/ou cirage)	Non			x
Équipements et installations : entretien et réparation réfrigérateur, machine à laver, sèche-linge, antenne, meubles scellés, glaces et miroirs.	Non			x
Extérieurs : Allées de circulation - Désherbage et nettoyage	Non			x
Extérieurs : Auvents, Terrasses et marquises - Desherbage et nettoyage	Non		x	
Extérieurs : Chéneaux, Gouttières et Conduits de descentes d'eaux pluviales	Non		x	
Extérieurs : Voie d'accès et de secours - Déneigement	Non		x	
Extincteurs : Remplacement et contrôle	Oui	Annuelle	x	
Extincteurs : Remplacement en cas d'utilisation	Oui	Qd nécessaire	x	
Fluide : Eau	Oui	Mensuelle		x
Fluide : Électricité,	Oui	Mensuelle		x
Fluide : Gaz	Oui	Mensuelle		x
Grilles et portails : nettoyage, graissage, remplacement de boulons ou de verrou	Non			x
Hottes aspirantes à extraction d'air (cuisine / chaudière)	Oui	Annuelle	x	

Impôts - Taxe d'habitation	Oui	Annuelle		x
Impôts - Taxe Enlèvement des ordures ménagères	Oui	Annuelle		x
Impôts - Taxe foncière, taxes additionnelles à la taxe foncière	Oui	Annuelle		x
Informatique - Maintenance Alarme / site sécurisé	Non			x
Menuiserie : Portes et fenêtres - remplacement des clés égarées ou abîmées	Oui	Qd nécessaire		x
Menuiserie : Tablettes, tasseaux de placard, plinthes, baguettes, moulures, petites serrures	Non			x
Menuiserie : Portes coupe-feu - Réparation des portes	Oui	Qd nécessaire	x	
Menuiserie : Graissage du mécanisme, remplacement des cordes des stores et volets	Non			x
Menuiserie : Portes et fenêtres - graissage des gonds et charnières, réparation des boutons et poignées de portes, réparation des mécanismes de fermeture	Non	Qd nécessaire		x
Plomberie : Chauffage, eau chaude sanitaire	Oui	Annuelle	x	
Plomberie : Chaudière - Maintenance et réparation	Oui		x	
Sanitaire : Contrôle de l'absence de légionnelle	Oui	Annuelle	x	
Vitres : réfection des mastics	Non			x
Vitres : remplacement des vitres détériorées.	Non			x

L'ensemble de ces éléments seront à consigner dans le bail.

## Les investissements matériels et aménagements :

Notons tout d'abord qu'à l'image de Mesquer, le centre est loué tout équipé (mobilier, matériels de cuisine, literie, vaisselle,...). Mais pour l'utiliser, il est nécessaire d'y faire des achats. Certains relèvent d'investissements à amortir, d'autres d'achats de fournitures.



	OBJET	PX UNITAIRE
<b>BUREAUTIQUE</b>	1 armoire	100,00 €
	1 ordinateur portable	500,00 €
	1 imprimante multifonction	0,00 €
	1 téléphone portable	0,00 €
	1 téléphone fixe, répondeur, sans fil	0,00 €
	2 vidéoprojecteurs	1 000,00 €
	2 écrans	300,00 €
	1 sono	500,00 €
<b>CUISINE</b>	1 cellule négative (congélateur)	2 400,00 €
	1 robot de coupe	600,00 €
	Cafetière	500,00 €
	Tireuse à bière	300,00 €
	Petits ustensiles d'appoint	1 000,00 €
<b>LAVERIE</b>	1 machine à laver (hublot)	600,00 €
	1 sèche-linge (hublot)	600,00 €
<b>MATÉRIEL DE MÉNAGE</b>	Construire 2 placards fermant à clé (R+1 et R+2)	400,00 €
	1 autolavante - aspirateur (RDC)	900,00 €



	2 aspirateurs + Nettoyeurs vapeurs	1 200,00 €
	3 paniers de ménage	30,00 €
<b>LITERIE</b>	6 lits superposés	2 000,00 €
	20 couettes	400,00 €
	20 oreillers	400,00 €
<b>AMÉNAGEMENT</b>	1 paillason caoutchouc	150,00 €
	Coffre - banc à chaussures	300,00 €
	Porte-manteaux	500,00 €
	1 chalet de jardin (stockage matériel pédagogique)	1 200,00 €
	Aménagement d'un bar + petit frigo	1 000,00 €
<b>COMMUNICATION</b>	1 Paillason ASPA	400,00 €
	2 Roll-up de présentation	120,00 €
	1 panneau de signalisation (façade extérieure)	200,00 €
	1 panneau de signalisation (parking)	100,00 €
	Signalétique des chambres	400,00 €
		<b>18 100,00 €</b>

A prévoir également : achat ou location d'un véhicule

## Atouts et Inconvénients de ce centre :

	<b>ATOUPS</b> 	<b>INCONVÉNIENTS</b> 
<b>LE VILLAGE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Village et vallée de renommée mondiale</li> <li>▪ Une attractivité toutes saisons</li> <li>▪ Vitalité touristique</li> <li>▪ Besoins d'accueil de groupes non couverts</li> <li>▪ Très bon accueil de la part des commerçants et prestataires déjà contactés qui verraient d'un très bon œil la réouverture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Petit village où tout se sait et où les rivalités entre les personnes sont souvent exacerbées</li> <li>▪ Offre d'hébergement de groupes complémentaires quasi-inexistante</li> </ul>
<b>SON IMPLANTATION DANS LE VILLAGE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accès facile (autoroute puis route correcte)</li> <li>▪ Pas de problème de déneigement</li> <li>▪ Stationnement devant le centre</li> <li>▪ Proximité d'activités et départs de sentiers de randonnée</li> <li>▪ Proximité de commerces de 1<sup>ère</sup> nécessité (dépannage en urgence)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas pied de pistes : station à 30' en car.</li> <li>▪ Les services ne sont pas tous en proximité (médecin et pharmacie à Luz Saint Sauveur, hôpital à Lourdes)</li> </ul>
<b>LE PROPRIÉTAIRE = LA MAIRIE DE GÈDRE-GAVARNIE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Très bon accueil de l'ancienne équipe</li> <li>▪ Forte volonté pour redémarrer une activité</li> <li>▪ Capacité à nous mettre en relation avec les instances locales pour la commercialisation, trouver du personnel, des prestataires, des fournisseurs,...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Équipe municipale nouvellement élue</li> <li>▪ Risque de lenteur entre la décision et l'application (si nous souhaitons faire de gros travaux)</li> <li>▪ Peut-être peu enclin à se projeter sur des travaux lourds (extension par exemple)</li> </ul>
<b>ENTRETIEN &amp; MAINTENANCE DU CENTRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Centre en (très) bon état de fonctionnement</li> <li>▪ Ne pas être propriétaires ! Seules les charges liées à l'activité nous incombent.</li> <li>▪ 1 référent : le directeur des services techniques s'occupe lui-même de gérer les contrats de maintenance</li> <li>▪ Réactivité des services techniques pour assurer l'entretien et la maintenance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incapacité à faire de gros aménagements (ex : extension, casser des cloisons...) sans en demander l'autorisation.</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>AMÉNAGEMENT ET FONCTIONNALITÉ DU CENTRE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Petit centre sur un seul bâtiment en très bon état et facile à entretenir</li> <li>▪ Peu d'investissements nécessaires à l'ouverture</li> <li>▪ Adapté à la capacité d'accueil</li> <li>▪ Distribution des pièces rationnelle</li> <li>▪ Équipé en matériels de cuisine, mobilier, literie,...</li> <li>▪ Une petite unité de 12 couchages qui peut permettre d'accueillir 2 publics différents en même temps.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de logement destiné au personnel</li> <li>▪ Peu d'espace extérieurs : pas de terrain</li> <li>▪ Quelques agencements à prévoir : aménagement du hall d'entrée, déplacement du bureau d'accueil, aménagement d'un bar dans l'espace salon/cheminée, installation de visio dans la salle d'activités + petite salle, déplacer l'infirmerie au rez-de-chaussée</li> </ul>
---	--	---

## MODALITÉS DE CONTRACTUALISATION AVEC LE PROPRIÉTAIRE

### Bail commercial :

La municipalité propose de signer un bail commercial de 9 ans avec une résiliation possible au bout de 3 ans puis de 6 ans. Il est possible de résilier le bail avant terme mais dans ce cas une indemnité dite d'éviction est à régler, venant en compensation du manque à gagner pour le propriétaire.

Le bail sera signé chez un notaire, dont le coût de l'acte s'évalue à 750€.

### Montant du loyer :

L'ancien locataire (association VALT33) payait un loyer 36000€/an qui a été jugé trop important ; c'est pourquoi, alors que l'activité fonctionnait très bien, ils avaient proposé un achat du centre pour une valeur de 490.000€.

Le centre étant inoccupé depuis plusieurs années et l'intérêt se faisant pressant de la part de HPTE (aide à l'implantation) et de la commune, nous avons proposé un loyer annuel de 26.000€ qui a semblé raisonnable et dans les fourchettes envisagées par l'ancienne équipe municipale.

### Questions : « tout est discutable »

- Loyer fixe de 26.000€ HT ou fixe + variable (modèle de Mesquer)
- Loyer progressif évolutif et réévalué tous les 3 ans sur la base d'un pourcentage calculé sur l'évolution du chiffre d'affaire
- OK pour une ouverture au 15/06/2021 mais avec 6 mois gratuits ?



## LES PRODUITS & LES CIBLES

Nous souhaitons à la fois poursuivre nos activités d'accueil de groupes en nous basant sur nos compétences, nos savoir-faire (nombreux et variés). Les produits que nous voulons y proposer viennent en complément de ceux proposés à Piriac et à Mesquer.



### PUBLIC « ENFANTS »

- Scolaires : Classe de découvertes & Journée/Sorties (neige, environnement, sports)
- Vacances : Séjours de vacances & Camps
- Journées d'animation

### PUBLIC « FAMILLES »

- Week-ends ski
- Séjours thématiques (ski, rando, bien-être...)
- Pension complète / hôtellerie





## GROUPES CONSTITUÉS

- Clubs de randonnées, de photographes, de géologues, de cyclotouristes, de naturalistes
- Associations culturelles (musique, histoires)
- Association culturelles, aumôneries
- Entreprises : sortie de fin d'année, séminaire team building

## PROJETS SPÉCIALISÉS

- Établissements spécialisés du secteur médico-social : IME, EPHAD, SESSAD, ITEP
- Séjours de rupture pour des jeunes en centres fermés



## LE REMPLISSAGE DU CENTRE

### Quelques repères au lancement d'une nouvelle destination.

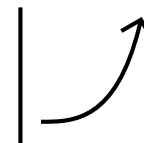
L'ouverture du centre « Les vents salés » à Mesquer s'est fait dans un contexte différent et favorable avec un bouclage du remplissage de « La Rose des Vents » au 20/06 et concomitamment la fermeture d'un centre sur l'île d'Yeu ; cela nous a permis de capter une clientèle scolaire qui ne pouvait pas abandonner ses projets de séjours en cours d'année (4 écoles, 14 classes). Il ne s'agissait pas d'une nouvelle proposition puisque nous sommes partis de nos savoir-faire construits à Piriac pour les dupliquer à Mesquer.



20 mois :  
Durée mini de commercialisation pour optimiser le remplissage.

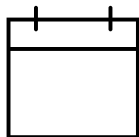


Seuls 20% des devis sont convertis d'où la nécessité d'accueillir de l'individuel.



Fréquentation double entre N1 et N3 (pas toujours vrai concernant le CA quand on joue avec plusieurs cibles)

Un fonctionnement optimal en montagne (surtout dans une station de ski), c'est :



- ouverture linéaire sur 8 mois (sans + de 3 jours de fermeture consécutif)
- ouverture 7j/7 de fin décembre à fin février
- 80% de remplissage en haute-saison (du 20/12 au 15/03 et du 10/07 au 25/08)
- 40% mini de remplissage sur les périodes plus creuses (début de printemps ; automne)

### Calcul du potentiel maximal d'exploitation

100% de remplissage des 66 lits = 24000 nuitées = 900K€ si l'on considère une fréquentation 50% enfants / 50% adultes.

Mais, habituellement les centres de montagne sont ouverts au maximum du 20/12 au 15/10 et arrivent à remplir jusqu'à 70% en haute saison et 25% pour la faible saison. **Nous partons donc du potentiel de 17280 nuitées.**



## Évolution prévisionnelle du remplissage et Chiffre d'affaire hôtelier sur 3 ans :

Projection (très) basse :

ANNÉE	Séjour enfants (classes, colos)		PC Groupes Adultes		PC Famille Individuels		Gestion libre	TOTALUX		
	Nb	CA HT	Nb	CA HT	Nb	CA HT	CAHT	Nb	Taux de remplissage (64 lits)	CA HT
N1	3250	97 500,00 €	250	11 000,00 €	1600	58 800,00 €	25 000,00€	5100	33%	<b>192 300,00</b>
N2	4500	135 000,00 €	600	26 400,00 €	2200	80 850,00 €	20 000,00€	7050	40%	<b>262 250,00</b>
N3	4500	135 000,00 €	1200	52 800,00 €	3000	110 250,00 €	20 000,00€	8700	<b>50%</b>	<b>319 050,00</b>

Projection extrêmement basse à 50% de remplissage au bout de 3 ans ! . #crise #confiandedanscollectif #relance .... !!!!!

Projection haute :

ANNÉE	Séjour enfants (classes, colos)		PC Groupes Adultes		PC Famille Individuels		Gestion libre	TOTALUX		
	Nb	CA HT	Nb	CA HT	Nb	CA HT	CAHT	Nb	Taux de remplissage (64 lits)	CA HT
N1	4000	120 000,00€	250	11 000,00 €	2200	80 850,00€	20 000,00€	6450	37%	<b>233 850</b>
N2	4500	135 000,00€	800	35 200,00€	2500	91 875,00€	15 000,00€	7800	45%	<b>277 075</b>
N3	5200	156 000,00€	1500	66 000,00€	3200	117 600,00€	10 000,00€	9900	<b>57%</b>	<b>349 600</b>

## CHOIX A ASSUMER POUR L'ASPA

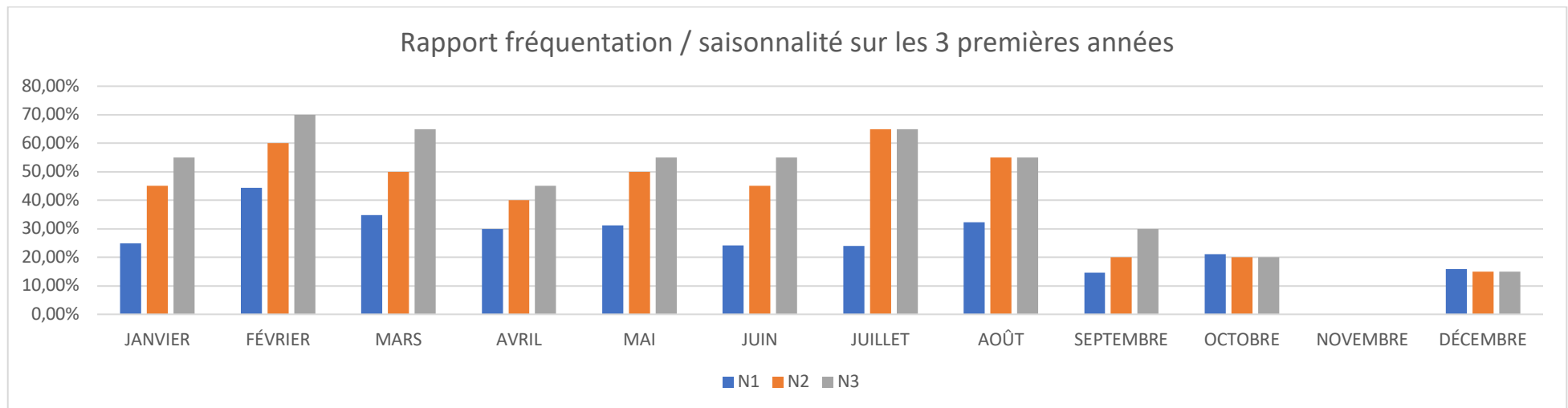
- Limiter la part de séjours enfants à 16 à 18 semaines pour pouvoir accroître rapidement la fréquentation des groupes d'adultes (marge plus importante)
- Réduire le nombre de week-ends en gestion libre (10 maxi)
- Marger sur les activités (dont forfaits de ski), les locations de matériel, les transports, etc...



Simulation de marge sur les activités de la moitié des séjours organisés (hors transport): 16K€ la première année, 24K€ la deuxième année, 26K€ la troisième année.



On veut marger davantage? ... créons une filiale associative non fiscalisée de l'ASPA (gain estimé : 10 à 12% du CA HT!)



Pour réduire les coûts de fonctionnement (mise en chauffe du bâtiment, gestion du personnel), il faut viser une ouverture des centres en linéaire. Il est donc nécessaire de réduire les écarts entre les saisons et surtout entre les semaines.

## Exemple / Simulation de planning de remplissage:

		Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin			
1	V	FAMILLES		1	L			1	J			1	M		
2	S			2	M			2	V			2	M		
3	D			3	M	SCOLAIRES		3	S			3	J		
4	L	ENFANTS - SCOLAIRES		4	J			4	D			4	V		
5	M			5	V			5	L	ENFANTS - SCOLAIRES		5	S		
6	M			6	S	FAMILLES		6	M			6	D		
7	J			7	D			ENFANTS - COLO		7	M			7	L
8	V			8	L					8	J			8	M
9	S			9	M					9	V			9	M
10	D			10	M					10	S	FAMILLES		10	J
11	L			11	J					11	D			11	V
12	M			12	V					12	L			12	S
13	M			13	S					13	M			13	D
14	J	14	D					14	M			14	L		
15	V	15	L					15	J			15	M		
16	S	16	M			16	M			16	M				
17	D	17	M			17	M			17	J				
18	L	18	J			18	J			18	V				
19	M	19	V			19	V			19	S				
20	M	20	S			20	S	GROUPE ADULTES		20	D				
21	J	21	D			21	D			21	L				
22	V	22	L			22	L			22	M				
23	S	FAMILLES		23	M			23	V			23	M		
24	D			24	M			24	S			24	J		
25	L	ENFANTS - SCOLAIRES		25	J	ENFANTS - COLO		25	D			25	V		
26	M			26	V			26	L			26	S		
27	M			27	S			27	S			27	D		
28	J			28	D			28	D			28	L		
29	V					29	L			29	J			29	M
30	S			FAMILLES		30	M			30	V			30	M



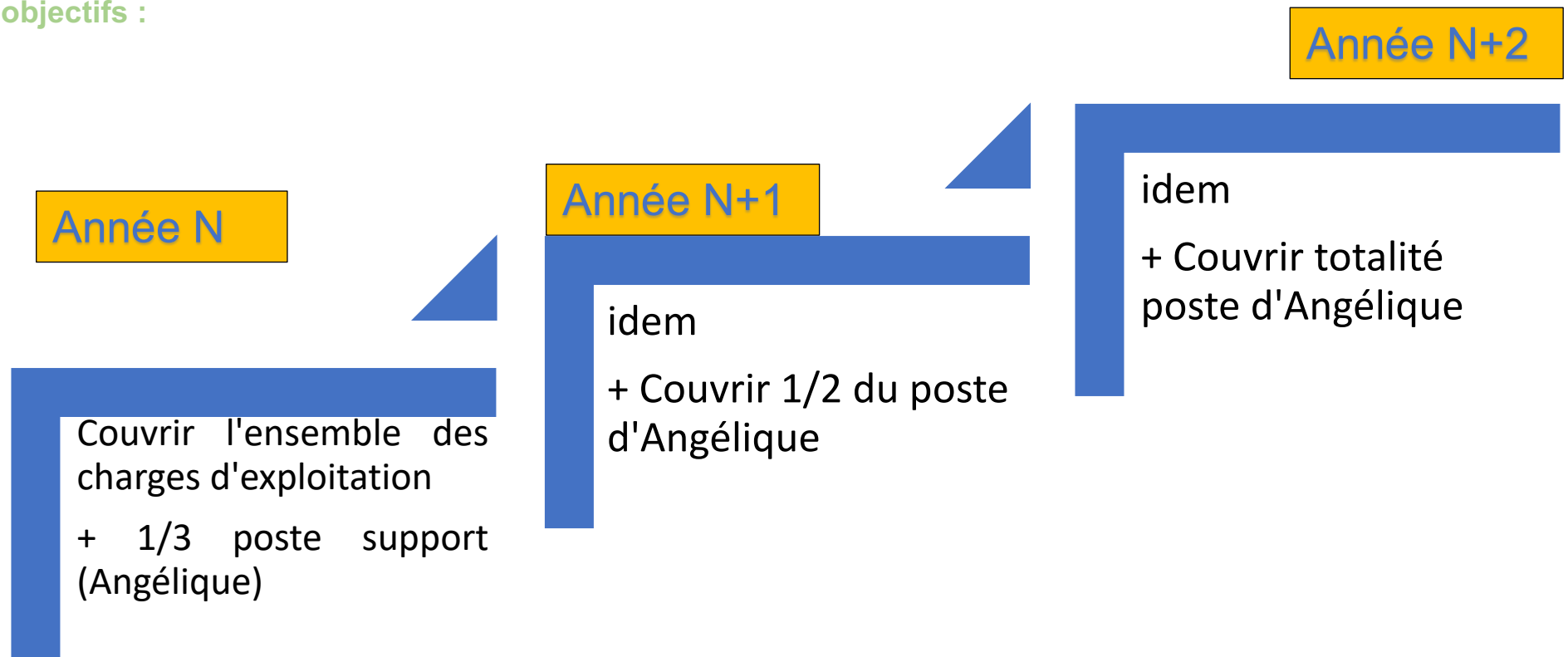
Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre							
1	J	GROUPES ADULTES - RANDONNEURS	1	D	FAMILLES - INDIVIDUELS	1	M	ENFANTS - SCOLAIRES	1	L	FERMETURE ANNUELLE	1	M	FAMILLES - INDIVIDUELS ou GROUPES ADULTES			
2	V		2	L		2	J		2	S		2	M		2	J	
3	S		3	M		3	V		3	D		3	M		3	V	
4	D	4	M	4		S	GROUPES ADULTES - RANDONNEURS		4	L		4	J		4	S	
5	L	5	J	5		D			5	M		5	V		5	D	
6	M	6	V	6		L			6	M		6	S		6	L	
7	M	7	S	7		M	7		M	7		J	7		D	7	M
8	J	8	D	8		M	8		M	8		V	8		L	8	M
9	V	9	L	9		J	9		J	9		S	9		M	9	J
10	S	ENFANTS - COLO	10	M	10	V	GROUPES ADULTES - RANDONNEURS		10	D		10	M		10	V	
11	D		11	M	11	S		11	L	11	L	11	J	11	S		
12	L		12	J	12	D		12	M	12	M	12	V	12	D		
13	M		13	V	13	L	13	L	13	M	13	S	13	L			
14	M		14	S	14	M	14	M	14	J	14	D	14	M			
15	J		15	D	15	M	15	M	15	V	15	L	15	M			
16	V		16	L	16	J	16	J	16	S	16	M	16	J			
17	S		17	M	17	V	17	V	17	D	17	M	17	V			
18	D		18	M	18	M	18	S	18	L	18	J	18	S			
19	L		19	J	19	J	19	D	19	M	19	V	19	D			
20	M	20	V	20	V	ENFANTS - SCOLAIRES	20	L	20	M	20	S	20	L			
21	M	21	S	21	S		21	M	21	J	21	D	21	M			
22	J	22	D	22	D		22	M	22	V	22	L	22	M			
23	V	23	L	23	L		23	J	23	S	23	M	23	J			
24	S	24	M	24	M		ENFANTS - COLO	24	V	24	D	24	M	24	V		
25	D	25	M	25	M			25	S	25	L	25	L	25	S		
26	L	26	J	26	J			26	D	26	M	26	V	26	D		
27	M	27	V	27	V		27	L	27	M	27	S	27	L			
28	M	28	S	28	S		28	M	28	J	28	D	28	M			
29	J	29	D	29	D		29	M	29	V	29	L	29	M			
30	V	30	L	30	L	30	J	30	S	30	M	30	J				
31	S	31	M	31	M	31	J	31	D	31	M	31	V				

## LES PRIX PRATIQUÉS & OBJECTIFS ÉCONOMIQUES

Nous devons assumer que l'exploitation de nos établissements rentre dans une logique de profits et préfigure d'un nouveau modèle économique de l'association où la vente de prestations hôtelières (hébergement et restauration) permet de couvrir l'ensemble nos charges d'exploitation et de participer au financement de postes supports.

Aussi, quelle que soit la date d'ouverture du Centre de séjours du Desman, nous devons viser...

Les objectifs :



## La grille de tarifs :

Proposition de tarification pour les groupes constitués pour l'année d'ouverture.

PÉRIODE	Classes/Colos Enfants		Classes/Colos Ados		Classes/Colos Adultes/Acc.		PC Groupes 25 Adultes		PC Entreprises (Séminaires Formation)	
	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1/2 P	PC
JANVIER	24,30 €	30,15 €	26,10 €	31,95 €	26,10 €	31,95 €	28,80 €	40,50 €	40,50 €	46,80 €
FÉVRIER	24,30 €	30,15 €	26,10 €	31,95 €	26,10 €	31,95 €	28,80 €	40,50 €	40,50 €	46,80 €
MARS	24,30 €	30,15 €	26,10 €	31,95 €	26,10 €	31,95 €	28,80 €	40,50 €	40,50 €	46,80 €
AVRIL	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
MAI	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
JUIN	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
JUILLET	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
AOÛT	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
SEPTEMBRE	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	43,20 €
OCTOBRE	22,50 €	27,90 €	26,10 €	29,70 €	26,10 €	29,70 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	46,80 €
NOVEMBRE	22,50 €	27,00 €	26,10 €	27,00 €	26,10 €	27,00 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	46,80 €
DÉCEMBRE	22,50 €	27,00 €	26,10 €	27,00 €	26,10 €	27,00 €	28,80 €	36,00 €	40,50 €	46,80 €

Proposition de tarification pour les individuels (hôtellerie)

PÉRIODE	PC Famille Bébé (- 2 ans)		PC Famille Enfants (2-12 ans)		PC Famille Ados (12 à 16 ans)		PC Famille Adultes (+16 ans)		Gestion Libre La nuitée	
	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1/2 P	PC	1 nuit	2 nuits
JANVIER	0,00 €	0,00 €	24,30 €	29,70 €	28,80 €	33,30 €	34,20 €	40,50 €	1 350,00 €	640,00 €
FÉVRIER	0,00 €	0,00 €	24,30 €	29,70 €	28,80 €	33,30 €	34,20 €	40,50 €	1 350,00 €	640,00 €
MARS	0,00 €	0,00 €	24,30 €	29,70 €	28,80 €	33,30 €	34,20 €	40,50 €	1 350,00 €	640,00 €
AVRIL	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
MAI	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
JUIN	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
JUILLET	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
AOÛT	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
SEPTEMBRE	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,90 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
OCTOBRE	0,00 €	0,00 €	22,50 €	29,70 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
NOVEMBRE	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,00 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €
DÉCEMBRE	0,00 €	0,00 €	22,50 €	27,00 €	27,00 €	31,50 €	34,20 €	37,80 €	1 350,00 €	640,00 €

**Applique-t-on :**

- la même tarification à l'hiver qu'à l'été ?
- une tarification dégressive en fonction de la durée ? de l'effectif?
- La même tarification à Gavarnie qu'à Piriac ?



## BUDGET PRÉVISIONNEL DE FONCTIONNEMENT / sur 3 ans

	Année N1		Année N2		Année N3	
Nb de journée : basse / haute	5100	6450	7050	7800	8700	9900
Achat alimentation	30 600,00 €	38 700,00 €	42 300,00 €	46 800,00 €	52 200,00 €	59 400,00 €
Achat produits pharmaceutiques	500,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	700,00 €	700,00 €
Achats fournitures éducatives	1 000,00 €	1 200,00 €	1 400,00 €	1 500,00 €	1 800,00 €	2 000,00 €
Achat petit matériel / cuisine	0,00 €	0,00 €	700,00 €	700,00 €	800,00 €	1 000,00 €
Achat Électricité	3 500,00 €	4 000,00 €	4 500,00 €	5 500,00 €	6 000,00 €	7 500,00 €
Achat Gaz	6 000,00 €	7 000,00 €	7 000,00 €	7 500,00 €	8 000,00 €	8 600,00 €
Achat Eau	3 060,00 €	3 870,00 €	4 230,00 €	4 680,00 €	5 220,00 €	5 940,00 €
Achat carburants	2 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	4 000,00 €	4 000,00 €
Achat produits entretien	1 500,00 €	1 800,00 €	2 000,00 €	2 400,00 €	3 000,00 €	3 500,00 €
Achat fournitures administratives	500,00 €	600,00 €	600,00 €	700,00 €	800,00 €	1 000,00 €
Loyer Centre du Desman	26 000,00 €	26 000,00 €	26 000,00 €	26 000,00 €	26 000,00 €	26 000,00 €
Entr & réparat Travaux	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €
Photocopieuse	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €
Leasing / Location voiture	4 800,00 €	4 800,00 €	4 800,00 €	4 800,00 €	9 600,00 €	9 600,00 €
Entretien linge - Blanchisserie	1 490,00 €	1 790,00 €	2 000,00 €	2 700,00 €	3 000,00 €	4 000,00 €
Entretien nuisibles	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Entretien et réparation véhicules	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Entretien matériel cuisine	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Contrats de maintenance (labo contrôle)	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Entretien chauffage	0,00 €	3,00 €	1,00 €	4,00 €	2,00 €	5,00 €
Maintenance installations électriques	0,00 €	3,00 €	1,00 €	4,00 €	2,00 €	5,00 €

Maintenance équipements sportifs	0,00 €	3,00 €	1,00 €	4,00 €	2,00 €	5,00 €
Assurances	1 500,00 €	2 266,67 €	1 800,00 €	2 516,67 €	2 000,00 €	2 766,67 €
Assurance Véhicules	500,00 €	2 733,33 €	1 200,00 €	3 483,33 €	2 000,00 €	4 233,33 €
Assurance Dommage des biens	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Honoraires comptables	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €
Annonces insertions / Publicités	2 000,00 €	333,33 €	1 000,00 €	-166,67 €	1 000,00 €	-666,67 €
Site internet (hébergement, nom de domaine, SEO)	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
Catalogues et imprimés	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
Missions réceptions	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
Voyage & déplt personnel salariés	5 000,00 €	833,33 €	2 500,00 €	-416,67 €	2 500,00 €	-1 666,67 €
Frais téléphone mobiles	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Internet	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Affranchissements	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Téléphone	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Services bancaires	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Cotisations / Adhésions réseaux	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Taxe apprentissage	5 349,50 €	5 349,50 €	6 435,00 €	6 435,00 €	9 750,00 €	9 750,00 €
Formation continue						
Contrib econ territoriale						
Taxe sur les locaux	3 500,00 €	3 500,00 €	3 500,00 €	3 500,00 €	3 500,00 €	3 500,00 €
Redevance poubelle	500,00 €	503,00 €	501,00 €	504,00 €	502,00 €	505,00 €
Salaires bruts (dont 1/2 Resp. Exploitation)	41 150,00 €	41 150,00 €	49 500,00 €	49 500,00 €	75 000,00 €	75 000,00 €

Cotisations Patronales	9 464,50 €	9 464,50 €	11 385,00 €	11 385,00 €	17 250,00 €	17 250,00 €
Retraite et prévoyance	2 000,00 €	2 000,00 €	2 400,00 €	2 400,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €
Médecine du trav pharma	150,00 €	150,00 €	0,00 €	0,00 €	75,00 €	75,00 €
Dot amortiss immobilisation corpo/ prov						
Dotat amortissements						
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>165 264,00 €</b>	<b>174 852,67 €</b>	<b>192 554,00 €</b>	<b>199 232,67 €</b>	<b>250 903,00 €</b>	<b>260 201,67 €</b>
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>192 300,00 €</b>	<b>233 850,00 €</b>	<b>262 250,00 €</b>	<b>277 075,00 €</b>	<b>319 050,00 €</b>	<b>349 600,00 €</b>
<b>RÉSULTAT AVANT IMPOTS</b>	<b>27 036,00 €</b>	<b>58 997,33 €</b>	<b>69 696,00 €</b>	<b>77 842,33 €</b>	<b>68 147,00 €</b>	<b>89 398,33 €</b>

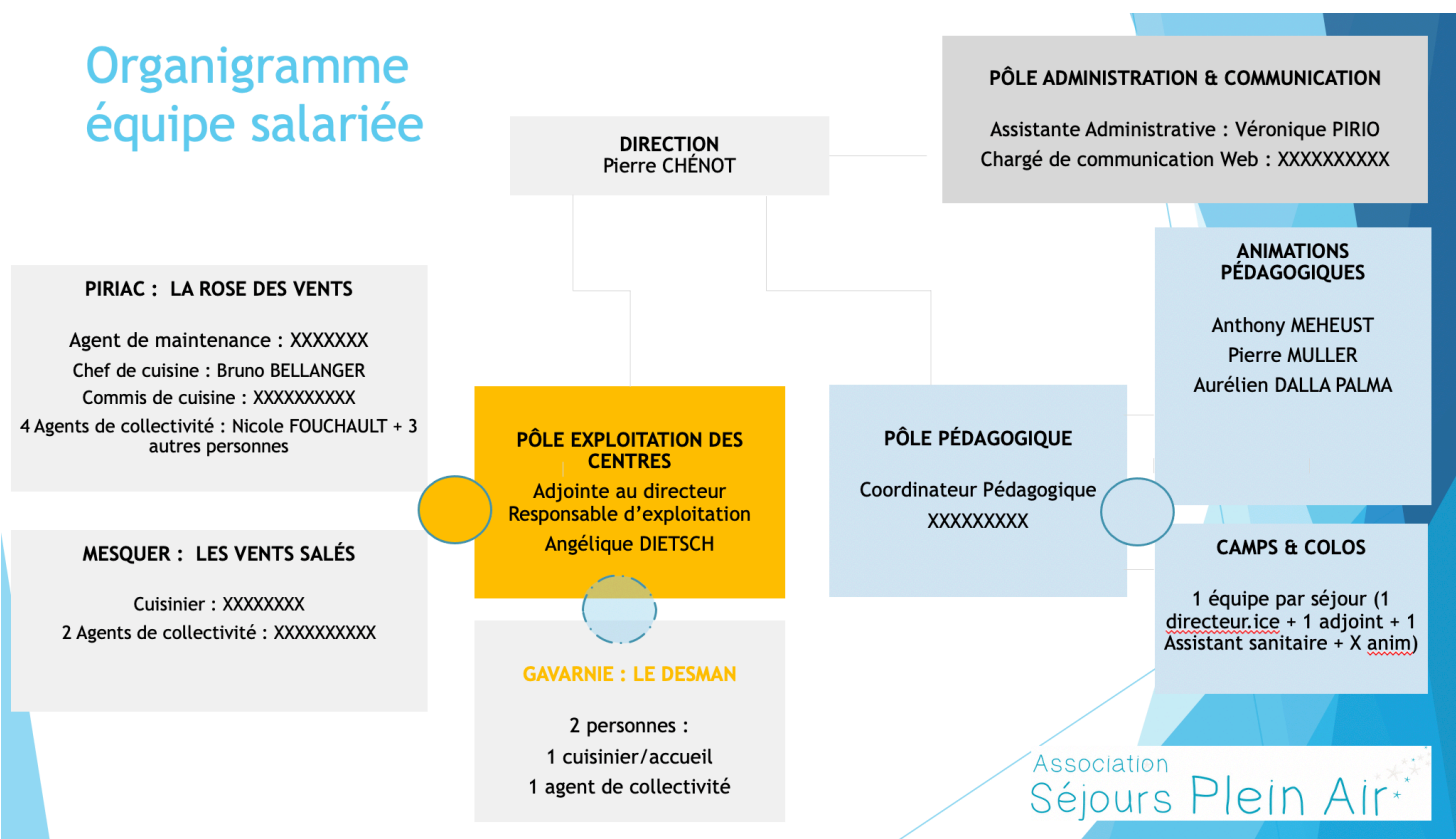
## LES RESSOURCES HUMAINES :



## Une organisation déjà structurée pour gérer plusieurs établissements :

Le bilan de l'activité réalisé à l'automne 2019 avec l'ensemble des équipes a mis en avant différentes difficultés déjà maintes fois évoquées (surcharge de travail, manque de fluidité dans la communication opérationnelle, réalisation de tâches hors champs de compétences et/ou cœur de métier). Tout cela générant tensions, conflits, incompréhension, défiance, etc.. Une nouvelle organisation de l'équipe articulée autour de 3 pôles (Direction et administration générale, Exploitation-Logistique, Éducation et Pédagogie) à donc été mise en place.

### Organigramme équipe salariée



Cette organisation a permis la création du poste d'adjoint au directeur en charge de l'exploitation ; poste occupé aujourd'hui par Angélique.

Dans cette organisation, les techniciens de chacun des pôles/services sont directement rattachés aux centres tandis que les 3 managers responsables des pôles + Véro sont positionnés sur l'organisation générale et ont des missions transverses non rattachées aux centres eux-mêmes. À nuancer pour Angélique qui assure de fait et dès que nécessaire, une mission astreinte et de gardiennage à Piriac.

Cette organisation permettait de répondre à la montée en puissance des activités de l'association (+20% prévisionnel 2020 avant COVID):

- Maintien du taux de fréquentation à Piriac mais plus grande diversification des publics et des prestations
- Augmentation significative de la fréquentation de Mesquer (+30%)
- Développement de nouveaux lieux : camping de groupes à St Brévin, accueil de camps à Piriac

A noter : le poste de Responsable pédagogique est resté vacant suite au départ d'Anne-C (et donc occupé par le directeur depuis janvier 2020). Cela n'a pas été problématique en raison de l'absence d'activité, mais il demeure indispensable dès lors que nous retrouverons un niveau d'activité correspondant à 5 classes.

En envisageant l'exploitation du centre du Desman à Gavarnie, cette organisation nous garantit par ailleurs :









- de maintenir toutes les fonctions de support au siège,
- de faire des économies d'échelle (achats, postes supports)
- de garder la main sur la gestion courante des centres
- de ne confier aux opérationnels de terrain que les missions pour lesquels ils sont recrutés (restent sur le cœur de métier)

### La création d'une équipe sur place :

La capacité d'accueil (76 lits maxi) et la configuration du centre (3 niveaux dans un seul bâtiment) permet de créer une équipe resserrée et polyvalente assurant à minima les missions d'accueil, de restauration, de service et de ménage. Cette équipe sera constituée de :

- un « responsable de centre » assurant l'accueil, l'administration et la restauration,
- un « agent de collectivité » assurant le service, le ménage, une aide en cuisine et l'astreinte dès lors que des mineurs sont présents dans le centre.

POSTE 1	POSTE 2
---------	---------

INTITULÉ DE POSTE	Responsable de centre	Agent de collectivité
<p style="text-align: center;"><b>MISSIONS</b></p>	<p><b>Cuisine</b> : réceptionne des commandes, produit les repas, gère le stock de pain, entretient la cuisine.  </p> <p><b>Accueil</b> : accueille les groupes, fait visiter le centre, distribue les clés de chambres à l'arrivée, entretient le lien avec les groupes pendant les séjours.  </p> <p><b>Administration</b> : vérifie les listings de présence, faire signer la fiche de séjour, transmet les factures et assure un reporting hebdomadaire au siège.  </p> <p><b>Ménage</b> : participe au ménage (uniquement les jours de départs/arrivées quand il y a + de 50 personnes), s'assure du respect des procédures d'hygiène et de sécurité.  </p>	<p><b>Service</b> : Met de table, Sert les plats, Organise du débarrassage, Assure la plonge et le rangement de la vaisselle  </p> <p><b>Ménage</b> : assure le ménage quotidien des espaces communs (restaurant, sanitaires, salles d'activités, couloirs), des salles de bain et le ménage hebdomadaire des chambres  </p> <p><b>Cuisine</b> : participe ponctuellement à la préparation des repas (pique-niques, entrées). Peut servir un repas seul et mettre un plat à réchauffer.  </p> <p><b>Astreinte</b> : assure les astreintes dès lors qu'un groupe d'enfants est présent dans le centre (capacité à intervenir)  </p>
<p style="text-align: center;"><b>PROFIL, COMPÉTENCES ET QUALITÉS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fiabilité, Respect, Organisation, Réactivité, Pédagogie, Écoute, Sens du service</li> <li>▪ Cuisinier(e) expérimenté en collectivité</li> <li>▪ Utilisation des outils informatiques</li> <li>▪ Présentation et vocabulaire soignés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rapidité d'exécution, Compréhension de consignes, Disponibilité, Loyauté à un responsable (travail en binôme)</li> <li>▪ Capacité à intervenir en cas de problème</li> <li>▪ Présentation et vocabulaire soignés</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>AUTONOMIE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Limitée mais...</li> <li>▪ Capacité d'initiatives (fiche de poste)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Limitée dans l'exécution des tâches principales</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>FORMATION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CAP cuisine + HACCP + PSC1</li> <li>▪ Permis de conduire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bac Pro SAPAT + PSC1</li> <li>▪ Permis de conduire</li> </ul>

<b>POSITIONNEMENT HIÉRARCHIQUE ET FONCTIONNEL</b>	Placé sous la responsabilité hiérarchique du Directeur de l'association et fonctionnelle de la Responsable d'Exploitation.	Placé sous la responsabilité hiérarchique de la Responsable d'exploitation et fonctionnelle du Responsable du centre.
<b>CLASSIFICATION</b>	Groupe 5 de la Convention Collective Groupe des « Techniciens »	Groupe 1 de la Convention Collective Groupe des « Ouvriers »
<b>CONTRAT</b>	CDI à temps partiel modulé : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1300h pour la 1<sup>ère</sup> année</li> <li>▪ 1450h pour la 2<sup>ème</sup> année</li> <li>▪ 1607h pour la 3<sup>ème</sup> année (passage à temps plein)</li> </ul>	CDD d'usage : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ à temps plein</li> <li>▪ d'une durée de 9 mois (du 15/12 au 30/08)</li> </ul>
<b>RÉMUNÉRATION</b>	Indice 300 = 1872€ brut pour un temps plein Avantages en nature : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Téléphone portable</li> <li>▪ Repas</li> </ul>	Indice 245 = 1528€ brut Avantage en nature : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Logement sur place (chambre individuelle)</li> <li>▪ Repas</li> </ul>
<b>PROFIL IDÉAL POUR NOUS</b>  (attention préjugés ☺)	Femme de 50 à 55 ans expérimentée ayant déjà travaillé dans un centre de vacances  Rompue à l'accueil de groupe  Habite dans le village	G / F jeune (20 – 23 ans) ayant validé son Bac Pro récemment  Attirée par la collectivité, l'animation, l'accueil, les enfants

## Le Pilotage depuis le « siège social » à Piriac :

### La présence sur site d'Angélique à raison d'environ 3 jours par mois permettra :

- De contrôler que les procédures d'accueil, de ménage, de restauration sont mises en place et respectées,
- De former, d'accompagner les personnels sur site
- D'étoffer le fichier de candidatures de personnels

### La présence sur site de Pierre et/ou de membre(s) du C.A à intervalles restant à définir, permettra :

- De maintenir et développer les contacts avec les prestataires locaux (mairie, fournisseurs, salariés)
- D'entretenir un lien avec le tissu associatif et bénévole local (trouver des membres actifs)

### Les missions assurées depuis Piriac :

- **Commercialisation** : contact avec les prospects, établissement des devis, actions commerciales, relances
- **Communication** : définition de la stratégie, des plans de communication (+médias) et création ou sous-traitances des supports de communication (brochures, plaquettes, site internet et référencement)
- **Achats de matériels** : produits d'entretien, papeterie, maintenance et décoration des centres. Seuls les matériels pédagogiques et infirmerie peuvent être achetés sur place.
- **Économat** : établissements des menus, définition des recettes, commandes auprès des fournisseurs (locaux ou en centrales), sauf les commandes de pain dont le stock sera géré sur place
- **Gestion du personnel** : Définition des besoins = Angélique / édition des contrats de travail, DUE, validation des heures, établissement des plannings, prépa des paies, plan de formation,
- **Gestion comptable** : les bons de commande sont visés par le responsable du centre, les factures sont visées par Angélique puis saisies par Véro, les paiements sont réalisés par Pierre, la facturation du séjour est faite par Véro
- **Gestion pédagogique** : aide à la création du projet de séjour, réservation des activités. Le lien avec les prestataires se fait directement entre le responsable du groupe et l'intervenant (carnet de voyage).



## Outils techniques de travail :

### Venue 360 - Logiciel métier :

Nous utiliserons désormais le logiciel métier Venue360 qui dispose de toutes les fonctionnalités (sauf GRH à ce jour), accessibles à distance sur tous supports.

Il permet au responsable de centre de disposer de toutes les informations concernant l'accueil des groupes (horaires d'arrivée, occupation des chambres, la liste des participants, les allergies alimentaires, etc..).

Il est facilitant dans la gestion du quotidien pour chacun (vendeur, cuisinier, animateur, personnel de ménage...). Chaque responsable de groupe dispose de son espace lui permettant de saisir les informations sur les participants et ainsi éviter l'envoi de dossiers papier, faisant aujourd'hui doublon, etc.....

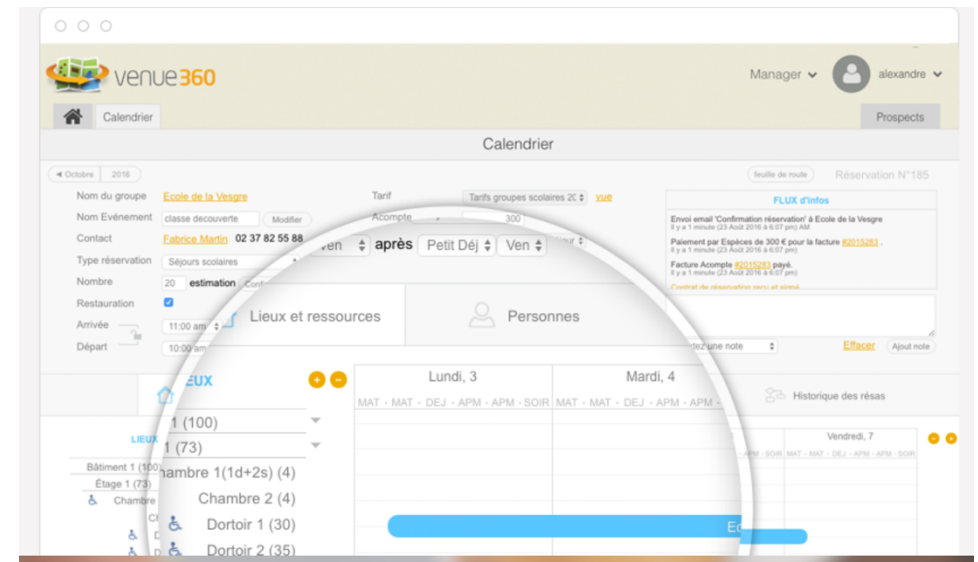
Il assure le reporting d'activités (nb de participants) permettant l'établissement de la facturation. Et permet à posteriori, une analyse fine de l'exploitation (tableaux de bord, ratios de gestion,...)

Le coût : 0,38€ ht/nuitée / Forfaitaire à 300€/trimestre mini annulé cause COVID jusqu'à décembre 2021

### Les coordonnées de contact seront :

ASSOCIATION SÉJOURS PLEIN AIR - Route de Port Kennet - 44420 PIRIAC

Nous allons créer un numéro virtuel commun à toute l'asso (numéro en 09) avec un standard à présélection (sur Véro). Le numéro du centre et le portable ne seront communiqués aux clients que dans le dossier de séjour envoyé après la signature du contrat.



## NOS PARTENAIRES DANS CE PROJET

Pour nous aider à mener ce projet nous pouvons compter sur des partenaires variés.



**Mairie de Gèdre-Gavarnie** : Propriétaire, doit nous aider à trouver des relais locaux, du personnel et nous faciliter la vie au quotidien

**Département 65** : cellule de production de séjours et de promotion. Apporteurs d'affaires colos + financement d'acquisition de matériels pédagogiques

**Région + CRT** : aides au Tourisme Social +++ !!! (Selon le dispositif : 35 ou 50% de subvention, jusqu'à 400K€)

**Office du Tourisme** : répertorie les établissements, met en relation avec des clients dont la demande n'est pas couverte (groupes)

**GRAINE** : centre de ressources Géologie, Faune, Flore. Dispose de supports pédagogiques utilisables.

**Parc Naturel** : les agents du parc peuvent intervenir comme animateurs

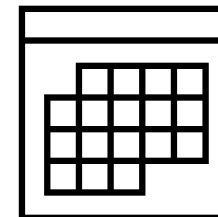
**UNAT** : Relai politique très influent du Tourisme Social + commercialisation d'offres cyclotourisme

**UFCV** : Commercialisation des colos

**Éducation Nationale** : promotion des classes auprès des enseignants du département + travail de promotion des classes découverte auprès des autres départements

**CAF65** : finance jusqu'à 45% des achats de matériels pédagogiques dans le cadre des colos.

## HISTORIQUE & ÉCHÉANCES



### Mars 2019 :

- Après l'ouverture du centre « Les vents salés » à Mesquer, prise de conscience que le développement de l'ASPA passera par l'exploitation d'un centre à la montagne
- 1<sup>ère</sup> Prise de contact avec Pôle Implantation Tourisme puis avec Hautes-Pyrénées Tourisme Environnement qui nous oriente sur cet établissement

### Octobre 2019 :

- Pierre visite le centre
- 1<sup>ère</sup> prise de contact avec la municipalité

### Janvier 2020 :

- Présentation de l'idée au Conseil d'Administration

### Juin 2020 :

- Visite du centre par Pierre et Angélique
- 2<sup>ème</sup> rencontre avec l'ancienne équipe municipale (+office du tourisme) puis 1<sup>ère</sup> rencontre avec la nouvelle équipe
- Rencontre des prestataires et fournisseurs

### 5 décembre 2020 :

- Présentation du projet au Conseil d'administration pour obtenir un accord de principe à formaliser à la commune et aux services du Département

### Janvier 2021 :

- Visite du centre par les membres du Conseil d'Administration et des salariés
- Décision définitive



**OUVERTURE : 30 JUIN 2021 ou le 15 DÉCEMBRE 2021**



*Toucher au sublime.*