

Bubble Gate Center



BTSH1

Janvier 2012

Remerciements :

La classe de BTSH1 remercie particulièrement Monsieur Moreau qui nous a permis de réaliser ce projet.

De plus, nous tenons à remercier Monsieur Flauder qui nous a prêté les locaux dont nous avons besoin, ainsi que Madame Latil et Monsieur Fournis.

D'autre part, merci à Monsieur Fonteneau pour avoir pu nous donner des informations sur les coûts de construction. Merci, également à Monsieur Cohen qui nous a donné des devis sur les luminaires qui seront installés dans notre complexe.

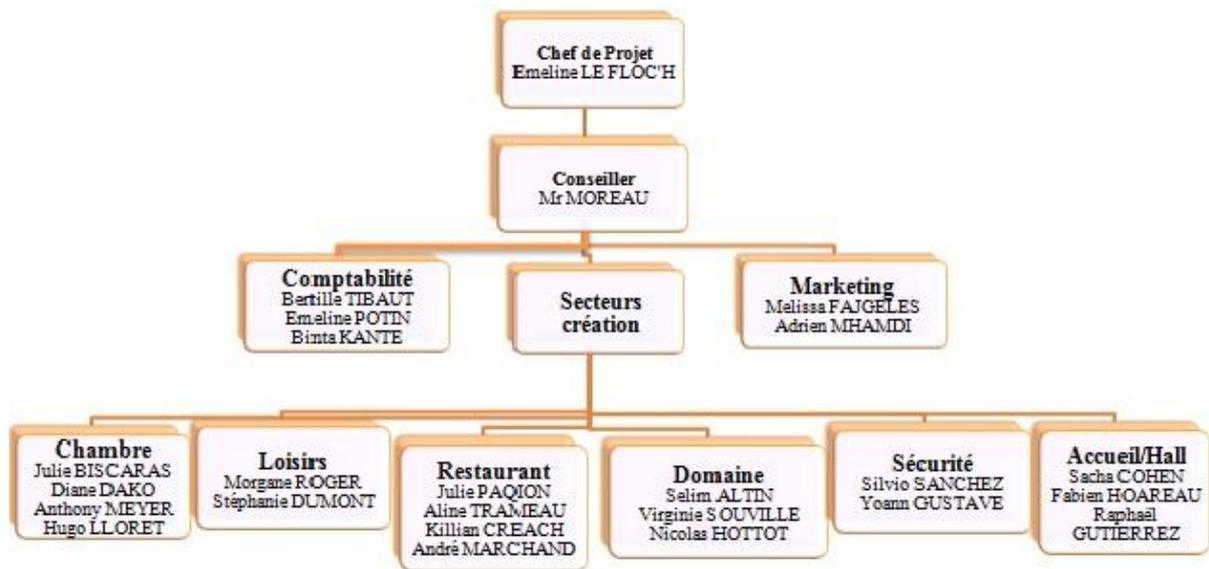
Sommaire :

A- Remerciements.....	Page 02
B- Introduction	Page 04
C- La création du village.	
I Le domaine	Page 05
II L'accueil	Page 07
III Les chambres	Page 08
IV Les restaurants	Page 10
V Les loisirs	Page 12
VI La sécurité	Page 15
D- L'analyse du rendu.	
I La comptabilité	Page 17
II Le marketing	Page 19
E- Conclusion.....	Page 24

Nous, BTS H1, avons décidé de créer ensemble un complexe hôtelier sur le domaine du Gué à Tresmes. Ce complexe hôtelier est destiné à des familles avec des enfants puisque notre complexe est créé pour les enfants et satisfaire leurs besoins.

Ce projet est entièrement un projet de groupe puisque chacun a pu y participer. De plus, ce travail est quelque chose que nous avons choisi de faire et non un travail imposé. En effet, notre professeur d'hébergement, Mr Moreau, nous a proposé de le réaliser car ce projet rentre dans notre programme scolaire. Ce projet a été fastidieux à réaliser. Nous avons dû élaborer ce complexe sur la superficie du Gué à Tresmes en prenant en compte tous ses aspects ainsi que son emplacement. Nous avons décidé de prendre en compte un temps estival, chaud et ensoleillé.

Notre projet a donc été organisé en suivant cet organigramme :



Le projet a été réalisé selon ces groupes et leurs modes de fonctionnement :

- **Le domaine** : Ce groupe a calculé la surface du domaine qui serait constructible et a réalisé les plans du domaine.
- **L'accueil** : Ce groupe a réalisé le hall d'accueil et a permis la prise en charge du client.
- **Les chambres** : ils ont réalisé toute la partie hébergement, c'est-à-dire qu'ils ont fait eux-mêmes leur maquette de chambre et ont imaginé quelles types de chambre seraient les plus adaptés.
- **Le restaurant** : Ce groupe a réalisé la carte du restaurant et du snack ainsi que les bâtiments.
- **Les loisirs** : Ce groupe a permis la mise en place de toutes les activités qui se trouvent sur notre site. De plus, Stéphanie et Morgane ont élaboré toutes les excursions.
- **La sécurité** : Grâce à ce groupe, le complexe hôtelier a pu être mis aux normes d'hygiène et de sécurité.
- **La comptabilité** : ce groupe a permis le calcul du coût salarial ainsi que du coût de construction.
- **Le marketing** : Adrien et Mélissa ont élaboré le plan de marketing, avec la mise en place de plan de marchéage, de publicité et bien sûr du nom de l'hôtel.

La Création du village :

I- Le domaine :

En ce qui concerne le terrain, notre première interrogation fut de délimiter notre club vacances, de façon à ce que ce soit une coupure naturelle entre le monde extérieur (anxiété) et notre bulle de confort (zen).

Nous avons donc pensé à l'eau qui fait partie des 4 éléments de l'univers ; de plus, quelle frontière peut être plus naturelle que l'eau ?

Nous avons donc décidé d'entourer le complexe d'eau, les seules issues restantes étant pour l'entrée, l'accueil du club et les passages des livraisons.

Nous avons aussi pris en compte que notre projet était un projet écologique et bio, ainsi nous avons mis en place un concept d'interdiction totale de voitures dans l'enceinte du complexe.

Un grand parking est à disposition à l'entrée du club.

-Etude du terrain:

Nous avons demandé à la mairie ainsi qu'au responsable d'établissement de nous fournir les plans du domaine avec à l'appui les COS, SHOB, et SHON nécessaires à l'étude du terrain.

Nous avons représenté le terrain de plusieurs façons : schématique, et aérienne afin de pouvoir avoir une vue d'ensemble du domaine.

-Transformation du terrain

Nous avons décidé de partir sur une base totalement plate : nous avons donc décidé d'équilibrer le terrain. De plus, la forêt n'avait pas une place stratégique par rapport à notre vision du projet, nous l'avons décalée.

-Disposition des bâtiments sur le terrain vierge

Nous avons disposé les moyens de locomotions écologiques à l'entrée du club, afin que les clients les aient directement à disposition et puissent parcourir les lieux sans efforts.

Pour une raison commerciale et logique, nous avons décidé de disposer les activités proposées au début du complexe, pour que le client puisse découvrir sans même s'en apercevoir toutes les activités qui s'ouvrent à lui.

Une partie de ces activités sera dans la forêt, l'autre sera à découvert selon le concept inhérent à chacune.

Les clients devront donc traverser notre forêt de 2 hectares, où ils auront le plaisir de se retrouver avec l'apaisement de la nature.

Ils accèderont donc à la deuxième partie de notre club, qui concerne les logements et lieux de restaurations.

Cette deuxième partie a une disposition bien particulière. En effet, le cœur de cette seconde partie est le restaurant, le snack et son cour d'eau relaxant.

On accède aux logements par de petits chemins qui sont disposés tout autour du cœur.

Les chemins emmenant aux logements ne sont pas droit et rectiligne, ce qui pourrait rappeler le côté strict de la vie et de la société, nous rappelant donc l'anxiété ; nous les avons fait serpenter en s'inspirant des branches d'un arbre (retour à la nature primaire).

Transport externe :

Comment accéder à notre site ? Très simple, vous avez pour cela plusieurs types de transports à votre disposition selon votre provenance :

- SNCF - MARNE ET MORIN - TAXIS - NAVETTES

Vous pouvez y accéder :

Véhicules : De : Notre village vacances est situé à 15 minutes de Meaux. La position du domaine, à l'est de Paris, permet l'accès à notre domaine aux différents touristes : Les vacanciers venus d'Allemagne peuvent y accéder tout en passant par la Ruhr ou le Rhin. Nos voisins les belges également peuvent venir en passant par la capitale, Bruxelles ou bien en visitant la Meuse. (A4; A1; N3; A104)

Transport en commun : Gare de l'EST : Transilien TER, Paris EST → Meaux ou Château-Thierry => Bus Marne et Morin, lignes 10, 11, 63, 65

Navettes : De la gare de Meaux (15 €), de RCG, Orly :

Prix par trajet	
1 à 2 Pers.	60 €
3 à 4 Pers.	70 €
5 à 6 Pers.	80 €
7 à 8 Pers.	95 €

Taxis : Partenaire : Alpha Taxi, Taxi Bleu, Taxi G7.

Péniches : Libertalia : Remonter la Marne de Paris => Meaux puis de Meaux : Navettes ou Taxi. 50€ la montée (avec 1 repas + Visite de Paris)

Transport interne :

Golfette : 2, 4, 6 places, 5000€ HT. (200 Golfettes). Location 100€/séjour

Poussettes : McLareen : 50€ (100 Poussettes). Location : 10€/séjour

Petit Train : CPIL (unique fabricant français). Gratuit

Vélos : Décathlon : 75€ Vélos enfants (150) Location 15€/séjour

130€ Vélos adultes (150) Location 25€/séjour

II- L'accueil :

Nous avons tout d'abord fait un « brainstorming » en regroupant toutes nos idées. Très vite, nous sommes tombés d'accord sur un **Dôme en verre** ; la première difficulté est alors apparue : la mise en forme du Dôme en 3D sur le logiciel "[Google Sketch up](#)".

Nous avons ensuite imaginé la gestion de l'espace de l'accueil en partant d'une base de 55 mètres de diamètre et d'une aire de 172 mètres². Dans l'organisation d'espace, le nom que nous avons choisi est **La Bulle ou Le Dôme**.

À l'intérieur, nous trouverons deux espaces: le premier dédié à l'accueil et l'enregistrement des clients. Deux desks seront disposés en arc-de-cercle avec un espace entre les deux afin que les clients puissent pénétrer dans le centre de vacances. Un coin attente sera à la disposition des clients avec des moyens pour se restaurer et un lieu multimédia ainsi que les commodités.

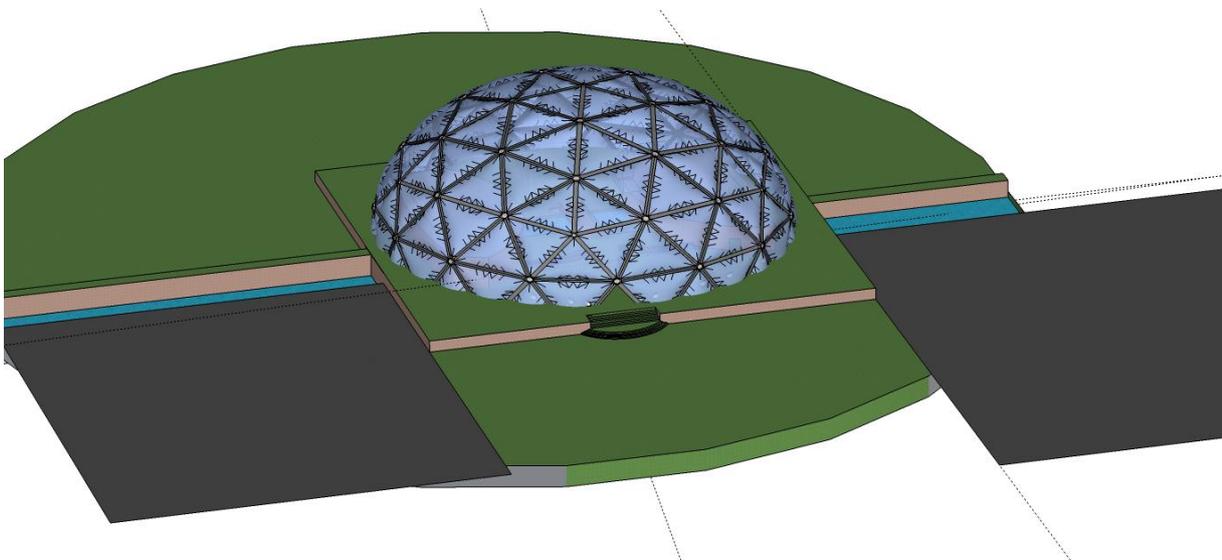
Pour les clients qui souhaiteraient se détendre, les toits de bureaux pourront accueillir la clientèle avec une vue à 360° sur l'extérieur.

Le deuxième espace sera consacré à la nature avec une végétation tropicale. Un cours d'eau coupera les deux espaces, symbolisant **le passage de la réalité au monde virtuel à l'aide d'un pont car tout est possible, c'est notamment le lieu où toutes les idées fusent c'est ce qui a permis l'émulation et la synergie du groupe BTS1**. Pour finir deux bureaux seront disposés de part et d'autre du Dôme pour le back office. Devant l'entrée de l'accueil, il y aura un parking clients.

Pour l'écologie, des panneaux solaires seront installés pour éclairer l'intérieur et l'extérieur du Dôme. Les matériaux utilisés pour la réalisation du Dôme sont des vitres effet sans teint et du Manus man.

Chaque entrée et sortie des clients se fera par le passage des deux espaces, devant l'entrée de l'accueil.

Vue du dôme de l'extérieur :



Vue du dôme à l'intérieur :



III- Les chambres :

Les chambres sont réparties de la manière suivante:

Au total il y a cinquante bâtiments, tous divisés en quatre.

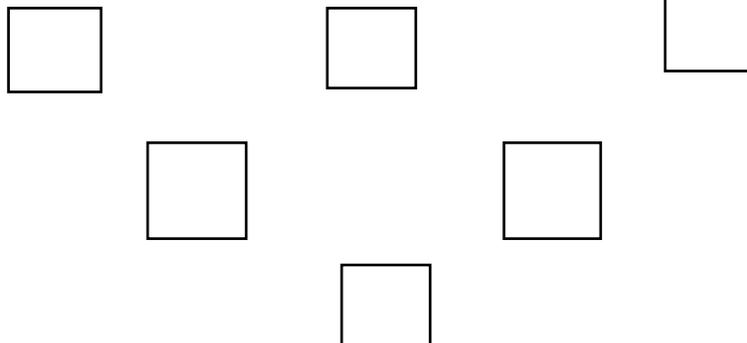
Vingt-cinq bâtiments comportant des chambres pouvant accueillir 1 à 3 personnes.

Vingt-cinq bâtiments comportant des chambres pouvant accueillir 4 à 6 personnes.

Ce qui nous fait un total de 100 chambres de 1 à 3 personnes (25x4) et 100 autres chambres pour les 4 à 6 personnes (25x4) : répartition équitable pour tout le monde.

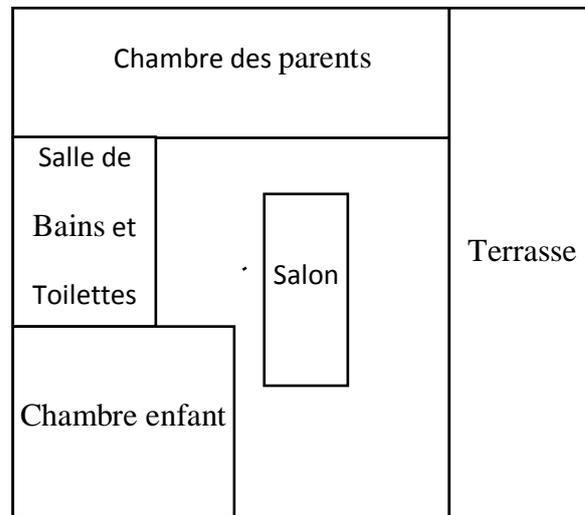
Ces bâtiments sont placés sous forme d'arbre car l'arbre, c'est le symbole de la vie, les clients sortent de leurs chambres et sont en pleine nature!

Chaque bâtiment porte un nom soit d'animaux, de personnages animés ou bien de gourmandises, c'est ludique et amusant pour les enfants, contrairement aux chiffres que l'on peut retrouver dans n'importe quel hôtel !



Les chambres qui accueillent 1 à 3 personnes ont une superficie de 40m², quant a celles de 4 à 6 personnes, elles ont une superficie de 50 m².

Lorsque les clients ouvriront la porte de leur location, ils auront la joie de trouver cette structure de chambre ; simple, jolie et applicable partout et elle rassemble peu de techniques pour la main d'œuvre:



Les chambres sont aménagées de la manière suivante :

Le salon:

Il est meublé d'un canapé (pouvant aussi faire couchette de deux places), d'une jolie table basse, d'un porte manteau et d'un range parapluie.

Les murs sont de couleurs marron pastel ; au sol, il y aura des dalles équipées de micro-capteurs capables de créer de l'énergie pouvant alimenter votre luminaire. C'est magique et écologique! Dans le salon, il y aura un accès à la terrasse grâce à une grande baie-vitrée.

La terrasse:

Elle sera équipée de bains de soleil, d'une grande table en bois (avec ses chaises bien sûr), de palmiers vous isolant du monde extérieur et des voisins! Vous pourrez aussi y accéder par la chambre des parents.

La chambre des parents:

Celle-ci a pour couleur un marron très clair et une rose très pâle ; au sol nous retrouvons du parquet clipsable, et facile à poser. Comme aménagement nous avons pensé à un lit double de taille standard (190x140), deux tables de nuit de chaque côté, une armoire pour les vêtements des clients et une télévision plasma (accrochée au mur pour un gain de place).

La salle de bain:

Elle a du carrelage du sol au plafond, pour un gain de temps de nettoyage et pour que l'enfant puisse s'amuser ; même s'il y a de l'eau partout, ce n'est pas grave. Ce système est fait pour toutes les circonstances. La salle de bain est de couleur bleu ciel en bas et blanc cassé en haut le tout séparé par une faïence au centre représentant une mosaïque dans les mêmes tons. Tous

les meubles sont blancs pour pouvoir faire entrer la lumière. Vous pourrez vous doucher grâce à la douche italienne faite sur mesure, possédant un jet central en haut et des jets dissimulés partout dans la douche (pouvant être amusant pour l'enfant et servant de jet de massage pour les adultes) ; vous pourrez trouver un miroir avec une vasque pour les adultes mais plus surprenant une réplique en plus petite pour vos enfants, et idem pour les toilettes, une table à langer sera mise à disposition dans un coin de la salle de bain.

La chambre des enfants :

Elle aura pour objectif le divertissement des enfants. Ils ont le droit de tout faire. Chaque meuble et couleur ont été étudiés pour eux ! La chambre est de couleur orangée, calme, douce, ensoleillée, avec sur le mur face au lit un tableau représentant un arc en ciel, pour qu'ils puissent s'endormir avec un joli paysage calme et apaisant ! Le sol, par mesure de sécurité, sera doux et mou pour les enfants en cas de chute. Dans cette chambre nous pourrons trouver un ou plusieurs lits pouvant coucher une personne. Un grand tapis au centre et de forme ronde sera aussi placé dans la chambre des enfants, une commode à leur taille, et un coffre à jouets mis à leur disposition. A son arrivée, l'enfant aura la joie de découvrir un paquet de bonbons dans sa chambre !

Attention: Par mesure de sécurité, tous les meubles sont de formes arrondies et toutes les prises électriques sont mises en hauteur et disposent de cache-prises !!

IV- Les restaurants :

Tout d'abord, nous avons élaboré une fiche d'information, qui sera disposée dans les chambres plus particulièrement sur la table du salon. Cette fiche contient l'ensemble des renseignements concernant la restauration c'est-à-dire les informations du PDJ, les horaires des restaurants et comment nous contacter.

L'hôtel est composé de deux restaurants et d'un snack: **La Salamandre et La Sauterelle ainsi que le Bubble Snack.**

Le Bubble Snack, situé auprès de la piscine de jeux aquatiques, est un espace de restauration rapide, où vous pourrez vous détendre et savourer divers produits. Il est accessible toute la semaine, et participe à l'animation des jeux aquatiques. Des enceintes sont placées à ses extrémités de manière à garantir une ambiance folklorique lors des différentes animations aquatiques. En ce qui concerne sa production, il y en a pour tous les goûts : on y trouve des sandwichs aux prix abordables avec un large choix de garnitures. Des assiettes de crudités, composées d'un petit pain et de légumes frais. Grâce à la livraison de fruits et légumes, on peut concevoir des jus de fruits frais, ainsi que des cocktails soft, des sodas, en vue de satisfaire la clientèle, on y prépare également des cafés et des cocktails alcoolisés, pour amplifier le chiffre d'affaires du snack grâce à un autre type de clientèle (adultes).

Nous avons un climat chaud : le soleil est souvent présent : il faut se désaltérer et se faire plaisir : nous proposons des glaces ou des granitas, qui feront le bonheur des petits comme

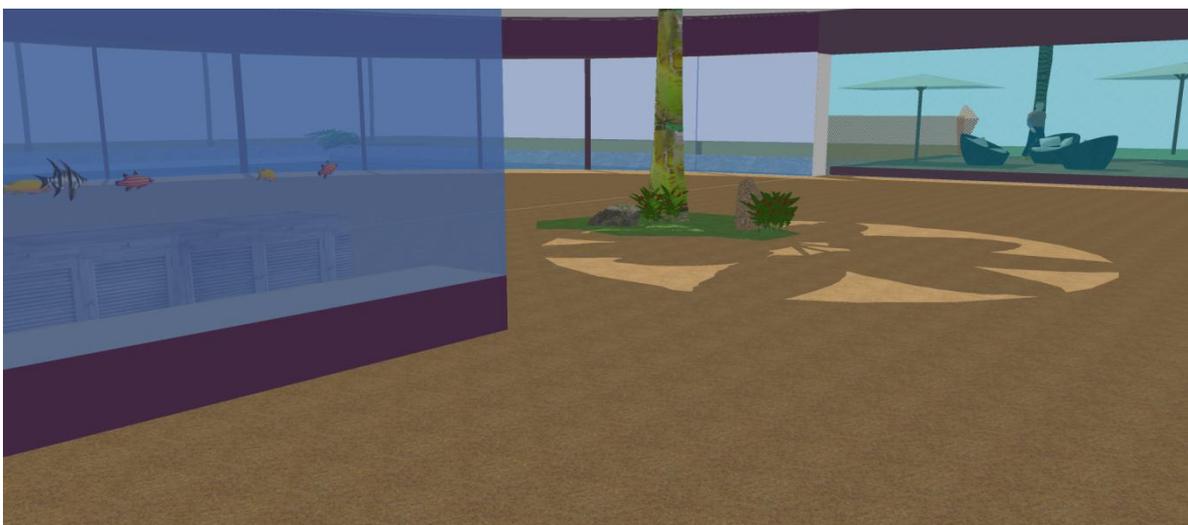
des grands. En début de soirée, le Bubble snack tourne la page et vous offre encore plus de plaisir : grâce à une formule élaborée, vous pourrez savourer un hamburger, ou de la pizza une boisson, et un dessert, tout cela à un prix raisonnable. Le snack en lui-même, travaille en collaboration avec les restaurants : c'est une roue de secours pour l'hôtel, il n'y a donc pas de concurrence. Tous les couverts du snack sont en matière recyclée. Un velux est installé sur son toit, de manière à limiter la consommation d'électricité et à garantir un éclairage naturel. Un espace est aménagé devant le snack, avec des tables de deux ou trois de façon à consommer sur place. C'est un élément incontournable car il est placé dans une zone constamment occupée par les clients. Il ne faut pas chercher bien loin pour se restaurer, alors maintenant faisons une escale au restaurant.

Puis, nous avons créé la carte du bar avec divers cocktails avec et sans alcool, et les boissons plus ou moins classiques.

Le snack :



Le premier restaurant LA SALAMANDRE est un restaurant d'environ 140 couverts, style traditionnel, exploitant les produits régionaux tels que œufs brouillés Argenteuil, soufflé au brie de Meaux, sauté de veau Marengo, entrecôte Marchand de vin, friture de la Marne (goujons), Saint Honoré, Paris-Brest et plein d'autres. Ce restaurant est plutôt dirigé vers les parents.





Le deuxième restaurant LA SAUTERELLE est un restaurant cafétéria de 120 couverts en moyenne. Ce dernier est dirigé vers les enfants. Il propose des plats qui leur font envie tels que des raviolis, steaks haché, pannés divers, dame blanche, gaufre au chocolat ; mais sans oublier les parents, des plats sont glissés dans la carte à leur intention. Également, des plats du jour sont proposés et restent variés.

V- Les loisirs :

Au programme :

Dans l'eau :

- La piscine est ouverte *de 10h à 19h*.
- Un cours *d'aquagym* est proposé à 9H.
- Des *courses de natation et des jeux d'équipes*.
- Piscines avec *des toboggans*

Dans les airs :

- Un *Accro-branche* tout niveau (bleu, vert, rouge, noir), ouvert le Mardi, Jeudi et Vendredi. Selon le temps.

Sur Terre :

- *Balades à vélos*
- *Randonnées* à travers notre forêt
- Tournois de Foot/ Tennis
- Espace détente (Salle de sport)
- Golf
- Salle de sport

- Espace détente :
- Bibliothèque
- Espace ordinateurs
- Jeux de société
- Jeux vidéo

Forfaits excursions (Repas non compris) :

Bus : 13 euros par personne

Activités	Tarifs « Groupes »	Forfait
Tour Eiffel	3 .80 €	15,8€
Bateaux mouches	7 €	19€
Musée Grévin	17 €	29€
Le Louvre	9 €	21€
Arc de Triomphe	9,5 €	21€
Disneyland	71 €	83€
Astérix	39 €	51€

Forfait = **Bus + Activité**

Le tarif groupe s'applique pour au moins **20 personnes**, sinon il passe en tarif normal. Les prix sans les tarifs groupes sont sur leurs fiches personnelles.

Lundi : (de 9h- 19h) Arc de Triomphe + Tour Eiffel = **34 euros**

Mardi : (de 9h- 19h) Musée Grévin + Bateaux mouches = **29 euros**

Mercredi : (de 9h- 20h) Disneyland

Jedi : (de 13h – 19h) Le Louvre

Vendredi : (de 9h- 19h) Astérix

Samedi : (de 9h- 19h) Arc de Triomphe + Tour Eiffel = **34 euros**

Club Enfants : 4-11 ans

Deux animateurs s'occuperont de vos enfants de **9h à 18h**, avec une pause repas de **12h à 14h**.

Tout ce qui sera prévu pour les occupés :

- **Une Salle de jeux** : Pour partager des moments, de rire, de découverte.
- **Un Terrain de foot** : Pour se dépenser et apprendre à jouer en équipe
- **Les ateliers calmes** : (peinture, découvertes...) Il est essentiel d'apprendre tout en se reposant.
- **Chasse au trésor** : Après l'effort le réconfort ...
- **Ateliers découverte** : **L'ouïe, La vue, L'odorat, Le toucher, le Goût**

Club Ados : 12 – 17 ans

Deux animateurs, occuperont vos enfants de 10 h à 19h, avec une pause repas de 12h à 14h.

Tous ce qui sera prévu pour leur plaire :

- **Randonnées à vélos** : Rien de tel pour se dépenser
- **Tournoi de Foot / Tennis**: Commençons par un apprentissage afin de battre son adversaire.
- **Initiation à la guitare** : Apprendre à bien jouer facilement chaque morceau.
- **Jeux d'équipes** : Même le plus petit peut aider le plus grand.
- **Course d'orientation** : Notre forêt vous fera-t-elle perdre la mémoire ?
- **Natation** : Dans l'eau on se sent plus léger.

Cours de danse

2h de danse vous sont proposées par une équipe d'animateurs ayant une maîtrise.

Lundi: Hip-hop

Mardi: Salsa / Bachata

Mercredi: Rock

Jeudi: Step

Vendredi: Africaine

Samedi: Orientale

Soirée à thèmes

Cinq soirées vous sont proposées. Elles auront lieu dans notre grand théâtre.

- **Déguisés** : Les animateurs seront déguisés selon le matériel, et vous proposeront d'en faire autant avec des masques et du maquillage.
- **Casino** : Tout est fictif même le casino ; et si vous dépensiez sans compter ?
- **Sosies** : Chaque animateur se camouflera. Arriverez-vous à les reconnaître ? Et qui sait, peut être qu'il y aura une vraie célébrité.
- **Disco** : Faisons un bond dans le temps, années 80. Tout style est permis.
- **Karaoké** : Qui vous a dit que vous ne pouviez pas chanter ?

Voici l'aire de jeux :



VI- La sécurité :

Le village de vacances est un bâtiment d'habitation qui peut comporter des Etablissements Recevant du Public (ERP). Il doit répondre à la réglementation en matière de sécurité incendie et de prévention qui varie énormément en fonction de la configuration, de la capacité d'accueil et de la localisation de l'établissement :

- **L'Arrêté du 31 janvier 1986** précise les dispositions générales du règlement de sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les villages de vacances.
- **L'Arrêté du 25 juin 1980** s'applique pour les parties classées ERP.

Normes sur l'accessibilité des personnes handicapées

Pour le 1er janvier 2015, les parties classées ERP devront être accessibles à tout type de public quel que soit le type de handicap (moteur, visuel, auditif, et mental).

Autres normes

Le village de vacances reste toujours soumis au respect de la réglementation (code de la construction, de l'urbanisme, de l'environnement,...) avant et après sa construction. Il doit aussi répondre à des réglementations d'ordre public comme les normes sanitaires, ou les règles d'affichage des prix et de publicité.

L'analyse du rendu :

I- La comptabilité :

Lorsque l'on décide d'entreprendre un projet tel que le Bubble GATE, il est impératif de s'assurer que les dépenses occasionnées lors de la construction et de l'installation seront compatibles avec l'activité future de l'entreprise.

Nous allons commencer par le hall car nous savons tous que l'accueil est très important dans notre métier. En effet, le hall est le premier lieu auquel auront accès nos clients, c'est donc dans ce lieu qu'ils auront leur premiers ressentis, et cela jouera fortement sur la suite de leur séjour. C'est pourquoi l'accueil ne peut être négligé et l'environnement dans lequel ils seront accueillis aura un impact sur celui-ci. Nous avons choisi une architecture peu ordinaire et design en accord avec l'esprit de notre village vacances. Cette architecture a pour but de dépayser le client, de le faire rêver dès son entrée dans notre complexe. Les constructions et l'agencement ont été pensés afin que le client se retrouve dans un cadre naturel et unique car nous avons une politique soucieuse de l'environnement. La construction de notre hall représente cependant un certain coût qui s'élève à **664 406,96€**. Les différentes immobilisations seront amorties entre 10 et 20 ans.

Pour connaître la rentabilité de nos restaurants (la salamandre, la sauterelle et le snack), il nous a tout d'abord fallu nous pencher sur la plus grosse charge de l'entreprise : le personnel. Nous avons considéré que lors des services, l'ensemble des places disponibles étaient occupées. Ainsi, nos deux restaurants représentent à eux seuls 260 couverts par service. Ne disposant que d'une cuisine pour les deux restaurants, les cuisiniers de celle-ci doivent assumer le service des deux salles. Le Snack, quand à lui, à une capacité plus réduite, mais ses plats peuvent être emportés.

Ainsi, nous avons décidé qu'un cuisinier (commis et chef de partie) sera responsable d'environ 10 couverts. A cela nous avons ajouté deux personnes en charge de diriger l'équipe (un chef et un sous-chef). Afin de gérer au mieux le matériel de cuisine, les Stocks, et d'assurer une bonne hygiène, nous employons 3 plongeurs et 3 économes.

En salle, nous avons considéré qu'un serveur (chef de rang et commis) a à sa charge 6 clients en moyenne. De la même manière qu'en cuisine, nous avons ajouté 2 maîtres d'hôtel pour diriger l'équipe, ainsi qu'un chef de restaurant responsable de l'ensemble de l'équipe. Soucieux de la qualité de nos prestations, nous avons intégré à l'équipe des professionnels spécialisés : barmans et sommeliers.

Le restaurant compte ainsi 85 employés, ce qui représente une charge importante. Il se trouve que ceux-ci auraient coûté **223 029€** /mois à l'entreprise. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé d'intégrer à notre équipe des stagiaires, remplaçant une partie des commis, en cuisine et en salle. Cette initiative nous a permis d'économiser 13,7% de la charge total du personnel de cuisine.

La charge annuelle du personnel de notre restaurant s'élève ainsi à **2 353 849,80 €**.

La seconde étape est de connaître le chiffre d'affaire moyen de notre restaurant. Pour cela, nous avons élaboré des tableaux :

Assiette de crudité :

100g salade	1,3
30g concombre	0,16
20g maïs	0,2
4 tomates cerises	0,2
Petit main	0,08
TOTAL	1,94
PRIX TTC	5
TVA	0,35
PRIX HT	4,65
MARGE	2,71

En calculant le coût de chaque ingrédient puis en faisant la somme des prix de l'ensemble des denrées présentes dans notre recette, nous avons pu dégager un prix de revient par assiette.

Il nous a ensuite fallu déduire la TVA à 7% de notre prix de vente, car l'argent de cette TVA n'appartient pas à notre entreprise étant donné qu'il est dû à l'état.

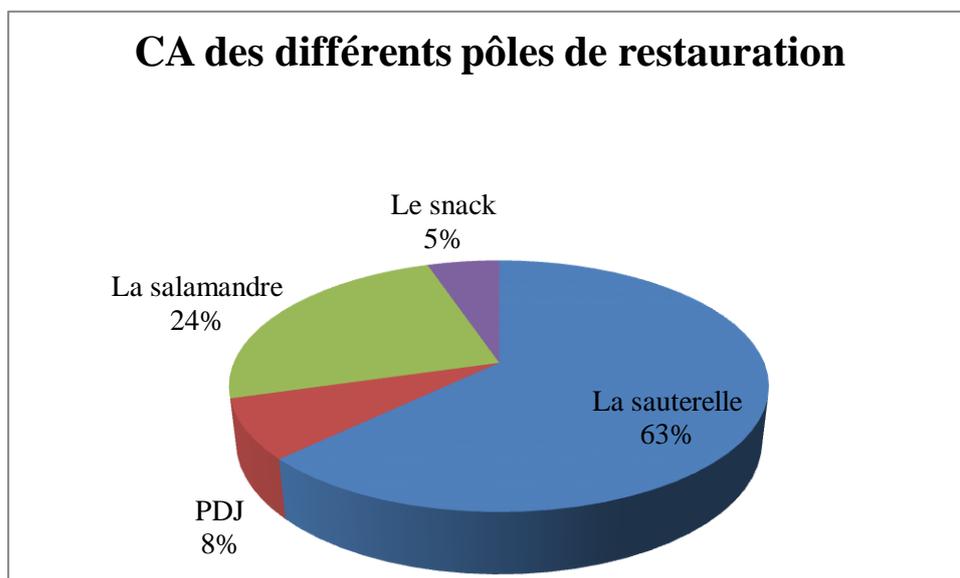
Enfin, nous avons déduit à ce prix HT le coût de revient de nos denrées : nous avons ainsi dégagé la marge commerciale de notre plat.

CA des différents pôles de restauration	
La sauterelle	2 370 216
PDJ	289 224
La salamandre	918 075,6
Le snack	194 202
TOTAL	3771717,6

En répétant cette opération pour chaque intitulé proposé, nous avons dégagé le prix moyen par entrée, plat et dessert. La même logique a été appliquée sur les formules proposées par les différents pôles de restauration.

Le chiffre d'affaire total annuel des 3 restaurants s'élève à **3 771 717,6 €**.

CA des différents pôles de restauration



Il est ensuite nécessaire de connaître le prix du matériel dont nos restaurants ont besoin. Nous déduisons à celui-ci la TVA puisqu'elle sera remboursée par l'état lors de la déclaration de TVA.

Parmi ce matériel, nous achetons ce que nous appellerons « petit matériel » c'est-à-dire le matériel non amortissable. Le montant ensemble des éléments de cette catégorie s'élève à 70 449,13€.

La seconde partie correspond à un matériel dont le prix est supérieur à 500€ HT et destiné à un usage >2 ans. Pour cette catégorie, chaque élément sera amorti de façon séparée, puis répertorié dans un tableau permettant le calcul de la marge de sécurité.

Ce tableau nous permet de déduire l'ensemble de nos charges annuelles à notre chiffre d'affaire précédemment calculé.

Nous avons prévu l'ouverture du Bubble GATE le 1^{er} Janvier 2013. Les charges qui pèsent sur notre CA seront plus importantes pour cette année d'ouverture, car nous devons ajouter le « petit matériel » aux autres charges. Nous dégagerons alors un profit de **1 189 206, 71 €**.

De 2014 à 2017 inclus, notre marge sera de **1 259 655,84 €**.

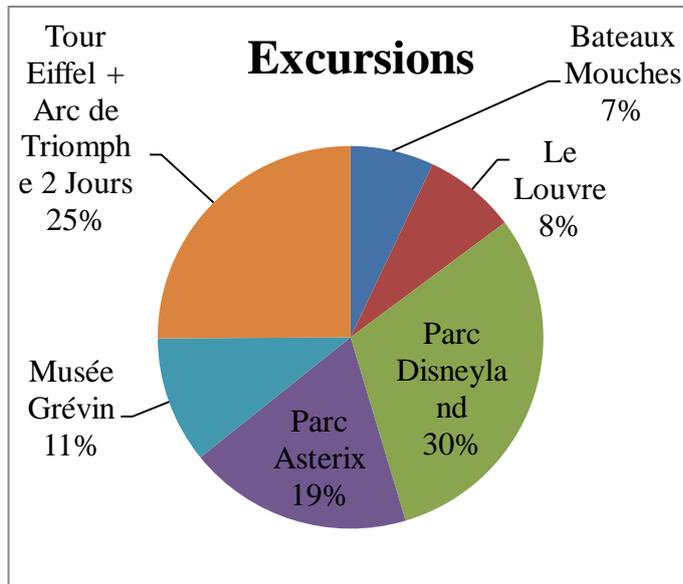
Puis, les 5 années suivantes, cette marge diminuera, car l'ensemble des installations techniques, du matériel industriel et du matériel spécifique d'exploitation auront été amortis. Les dix années suivantes, les seules charges fixes qui pèseront sur notre CA correspondront à l'amortissement des constructions. Nous pourrions donc dégager un bénéfice conséquent de **1 271 967.80 €**.

Afin de connaître la rentabilité du secteur loisir il était important de déterminer le coût total des investissements qu'il engendre et le bénéfice des excursions. Nous prendrons en compte que la capacité de place d'un bus est de 50 places. Le coût s'élève à 1508926€ car il comprend le prix de la construction du parcours d'aventure, de plus nous avons tiré le bénéfice des excursions et des transports interne s'élevant à 101852,21€ par mois.

Il est donc nécessaire d'évaluer le montant à payer à chaque mois afin d'amortir correctement les biens en fonction du bénéfice réalisé.

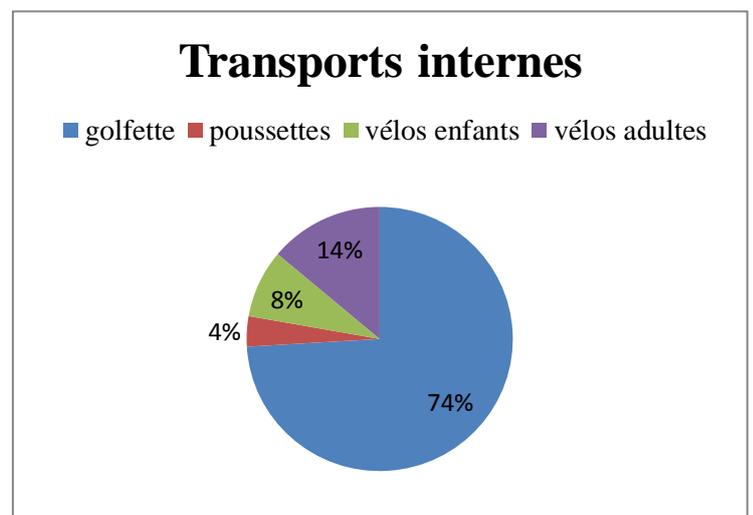
Après l'élaboration d'un tableau d'amortissement il faudra rembourser 31661€ par mois pendant plusieurs années en prenant en compte la masse salariale du personnel du secteur. Cette somme dépasse le bénéfice des excursions, heureusement le bénéfice des ventes du restaurant pourra couvrir ce manque.

Le but étant de créer une entreprise rentable, qui ne vend pas à perte mais qui génère du chiffre d'affaires et du bénéfice.



On estime que les transports internes sont utilisés à 70%.

L'utilisation des golfettes rapporte le plus d'argent à l'entreprise.



II- Le marketing :

Notre travail consiste essentiellement à faire la passerelle entre le travail de l'entreprise et le monde extérieur ; nos efforts sont donc orientés vers la communication externe.

Notre travail consiste à transcrire l'image de l'entreprise aux personnes via divers outils.

Ma collègue Mélissa s'est chargée de réaliser des **sondages** externes pour connaître les attentes des clients vis-à-vis du produit. Quant à moi, je me suis occupé de réaliser la **campagne publicitaire** du village vacances à travers plusieurs moyens.

Nous avons travaillé ensemble sur le **nom et le logo** du centre de vacances.

L'idée de la bulle, **Bubble** en anglais est apparue puisqu'elle évoque le chewing-gum ou bien la bulle de savon. Il a fallu quelque chose qui plaise aux enfants vu que notre village est spécialisé dans l'accueil de cette population. Le choix du logo est venu après ; nous nous sommes dit que notre centre accueille des familles qui souhaitent se reposer et offrir à leurs enfants de s'évader en pleine nature. C'est alors que **l'idée du cadeau** est apparue ; le présent que l'on fait à ses enfants ou à soi. Le **ruban de couleur caramel** est donc devenu notre **symbole**. Ce dernier représente bien l'idée que nous souhaitons passer.

Les affiches publicitaires que vous voyez ainsi que les spots réalisés véhiculent l'image du centre de vacances que nous avons créé.

Vu que le **Bubble gate** s'adresse particulièrement aux enfants, il n'a pas fallu que nous négligions cette optique. Si nous nous étions contentés de s'adresser seulement aux adultes, nous n'aurions pas fait le travail nécessaire. **Les enfants devaient donc avoir leur message.**

Deux affiches ont été réalisées par conséquent, chacune d'entre elle s'adresse à un membre précis de la famille. Toutes deux différentes puisque la manière de communiquer à un enfant n'est pas la même qu'à un adulte. Celle pour les parents évoque plus le désir de se reposer, d'oublier le tracas du travail et de venir profiter de l'air de la campagne tandis que celle des enfants est plus accentuée sur l'idée de venir s'amuser, se dépenser et d'offrir à leur parents des moments de tranquillité.

Une autre affiche est venue s'ajouter aux 2 premières, celle de notre **engagement envers l'environnement**. Sur fond vert et le slogan inscrit en bas, celle-ci est la garantie de notre engagement pour préserver la nature grâce à plusieurs moyens mis en œuvre par les membres de notre équipe.

D'ailleurs, ces engagements sont certifiés étant donné qu'ils sont essentiels au fonctionnement du village vacances. Sous les planchers sont disposés des capteurs de mouvements qui absorbent **l'énergie de vos pas** avec le contact. Cette énergie est alors utilisée pour alimenter les éclairages du Bubble gate.

De manière générale tout notre travail a été basé sur la communication. En effet, pour le choix des images ou des slogans, nous avons procédé à des **enquêtes internes**. Celles-ci ont consisté à demander à chacun des membres des groupes de décrire son projet en 3, 4 adjectifs. Une fois réunis, nous avons pu les associer à des images, qui, en suggèrent davantage d'ailleurs. Le but n'est pas de restreindre votre imagination mais bien de la stimuler. Chacun d'entre vous sentira des émotions différentes face à ces images car **les séjours que vous passerez au Bubble gate seront tous uniques.**

-L'Enquête Prévisionnelle :

Pour cela deux types de questions ont été posés à des personnes d'une tranche d'âge allant de 3 ans à 50 ans. Après une brève description du sujet je leur ai demandé :

« Quels seraient vos besoins en tant que client ? »

« Que recherchez-vous en premier lieu quand vous partez en vacances ? »

Enfin, j'ai dressée une liste des témoignages avec leurs prénoms, leurs réponses, et l'âge de ces derniers.

L'étude de marché :

La partie la plus complexe à mes yeux, étant la plus longue. J'ai d'abord voulu étudier les besoins de nos consommateurs et cibler le segment de personnes (Famille Normal +) grâce aux différentes études faites au début du projet.

Partant du principe que les principaux besoins des enfants étaient : loisirs- se sentir au centre de l'attention- nourriture leur correspondant. Concernant les parents, étaient prioritaire : des activités reposantes- prendre en compte leur besoin professionnel – la recherche de calme. Les Sondages ont été divisés en deux parties (le fictif et le réel), et en trois étapes (l'avant, le pendant et l'après).

Nos produits principaux pour notre publicité sont les affiches ainsi que les prospectus. Notre hôtel est indépendant, donc, ne fait pas partie d'une chaîne.

La communication : Nos principaux éléments sont la publicité ainsi que les slogans. Nous avons donc comme support les cinémas (contrat avec UGM), le Web (réseaux sociaux, forum, cite internet), les Journaux, Panneau Publicitaire sur le périphérique Parisiens, Contrats avec Agence de Voyages, salons...

Tournage d'un Lipdub : Très à la mode de nos jours, et utilisé par les entreprise pour faire passer un message tout en faisant une publicité.

La Distribution : Partenariats avec quelques Agences de voyages (« 3 2 1 Voyage », « Act. Loisirs », « Voyages Actuels »,) ainsi que des sites Internet (« derniereminute.com », « jaimelapromo.com », www.yesvacance.com).

La Clientèle : Les familles (parents + enfants)

Besoins : Un prix abordable (rapport Qualité/Prix)

Une bonne Sécurité

Une bonne Hygiène (respect HCCP)

Une facilité d'Accès à l'Hôtel

Une campagne publicitaire est primordiale pour nous :

LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT ; UN SECTEUR HOTELIER ECOLOGIQUE.

Respect de notre parc naturel, grâce à un cadre magnifique et sain que nous souhaitons préserver.

Points Forts : Un effet de mode qui attirera un autre segment de clientèle.

Contribuer au respect de l'environnement

S'assurer une bonne publicité

Production : Notre but premier est de produire du plaisir, le client doit s'oublier, n'oublions pas qu'il est en vacances. Nous vendons du bonheur.

Analyse : Grace à nos différents sondages, l'entreprise se renouvelle tous les ans, en innovant continuellement, pour satisfaire au mieux le client.

Analyse Externe : recherche des hôtels concurrents dans les environs.

RESULTAT : Pour être en premier plan, toujours se baser sur notre diversité d'activités.

Analyse Interne : Pour celle-ci, nous avons décidé de nous positionner au cœur de l'entreprise : au niveau des employés. Nous sommes allés voir chaque groupe pour leur demander quels étaient leurs forces puis leurs faiblesses, pour évoluer au sein de l'entreprise, voici leurs réponses :

FORCES : la nouveauté, l'écologie, notre politique « d'enfant roi », la diversité, l'espace, nos transports variés à l'intérieur comme à l'extérieur de l'hôtel, le côté ludique, une séparation naturelle entre l'intérieur et l'extérieur, l'originalité.

FAIBLESSES : les lieux, le côté risqué de « l'inconnu », le coût de l'employé, les bas salaires, l'accessibilité, les contraintes budgétaires, la superficie, la forme (dite difforme), les difficultés techniques, le manque de données.

Il était inconcevable pour nous de continuer d'avancer, avec autant de faiblesse aux yeux des employés. Une seule solution s'offrait à nous : transformer toutes ces faiblesses, en forces !

LES SOLUTIONS :

Le Terrain : Après discussion avec le département des « domaines et transports », le Terrain sera plat (pour faciliter les constructions), et est prévu également un déplacement des forêts (toujours pour les mêmes raisons).

RENDRE L'INCONNU, CONNU : grâce à nos prospectus aussi bien publicitaires, que d'informations.

ACCESSIBILITE : Transport d'accès jusqu'au Domaine

CREATION D'UN CE : Pour mieux intégrer les bas salaires, offrir à nos employés un CE, remplis d'Offres bénéfiques pour eux (multiples réductions, offres de voyages, concours tels que l'employé du mois...), pour que leurs motivations restent importantes !!!!

INVESTIR : Dans « la recherche et le développement », pour améliorer les conditions de recherches du personnels (innovations, technique...)

Pub virtuelle/Pub réelle :

Virtuelle : Au sein du projet (destinée à la clientèle)

Réelle : Autour du projet, externe à celui-ci (destinée à nos invités)

L'environnement : Programme écologique

Une publicité est également consacrée à ce projet, ainsi que des investissements liés à l'innovation dans ce domaine ;

- Un trieur de déchets automatique dans les chambres
- Une aire de jeux pour les enfants, entièrement faite en verre recyclé
- Un planché sous lequel il y a des absorbeurs d'énergie.
- Adhérer à tous les réflexes écologiques (éclairages économiques, possibilités de réutilisation de serviette...).

-Reportages Photos

En plus du Montage vidéo pour refléter cette formidable Equipe

-Enquête de Satisfactions Virtuelle

Auprès de notre clientèle pour s'assurer de son bon séjour, et pour nous améliorer si problème il y a.

Monopole dans la région au niveau « centre de vacances ».

Mais ATTENTION quand même : Il existe de la concurrence, dans la ville Voisine MEAUX.

Des Hôtels allant de 1 Etoile à 3 Etoiles : Des chaines (Campanile, Formule 1, Kiryad...)

Mais nos plus grands concurrents directs sont les Camping 4 Etoiles présents non loin de notre Complexe Hôtelier :

- « Le village Parisien » : - **On gagne des points** : ils doivent faire eux même leurs courses (organisation normal type camping). Activités Sportives inférieures à celles que l'on propose.
 - **Leurs bons points** : Connexion Wifi, comme système de voiturette, Piscine (très banale), 2 Snacks (mauvais pour nous. Année prochaine projet d'ouverture d'un deuxième snack, plus innovant ?) , Tranches de prix inférieurs aux nôtres, Activités Originales (pêche sur bord de Marne location Kayak Canoë,) Soirée a thème, partenariats avec Disney.
- Le Camping « Le Pont » est moins à craindre (communication et publicité très faible).

Autres type d'hébergement :

Chambre d'hôtes et gites ruraux.

Mais aussi :

- La création de T-shirt avec le Logo du Complexe, pour toute l'équipe !
- Contrats signé avec les équipes, qui s'engagent à respecter notre politique environnementale. Mais aussi avec le département de la sécurité et de l'hygiène s'engageant à respecter la politique HACCP, avec le département des loisirs et des chambres s'assurant qu'ils adaptent bien leurs édifices et organisations selon le besoin du client et respectant notre politique « d'enfant roi ».
- Une liste de Fournisseurs, et donc partenaire de notre Complexe
- **Et enfin, la certitude d'avancer avec une équipe volontaire et motivée comme jamais.**

« Ce projet nous a permis de mettre en avant nos forces et nos faiblesses. Suite à la réalisation du Bubble Gate nous pouvons affirmer que nos faiblesses se sont transformées en forces.

Nous pouvons ainsi vous assurer que nous avons créé un véritable centre de vacances avec toutes ses contraintes et que nous avons pu les surmonter.

Ce projet a été difficile à réaliser et nous a pris du temps, mais nous sommes tous fiers du résultat qui en découle.

Suite à la naissance du complexe, Paris ne sera plus le centre de la France, le Bubble Gate Center le sera. »

BTS H1
Janvier 2012