

BTS ANIMATION ET GESTION TOURISTIQUES LOCALES

E5 : ÉTUDE D'OPÉRATIONS TOURISTIQUES

SESSION 2005

Durée : 5 heures

Coefficient : 3

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire n° 99-186 du 16/11/1999

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet comporte 21 pages, numérotées de 1/21 à 21/21.**

LA BASE DE LOISIRS DE LA VALLÉE BLEUE

LISTE DES ANNEXES

- Annexe 1 :** Bilan de la saison touristique (Page 4/21)
- Annexe 2 :** Vue aérienne de la base de loisirs La Vallée Bleue (Page 5/21)
- Annexe 3 :** Plan d'accès à la base de loisirs (documentation touristique) (Page 6/21)
- Annexe 4 :** Carte de la région Rhône-Alpes
(source documentation touristique du CRT) (Page 7/21)
- Annexe 5 :** Extraits du guide pratique des activités de la base de loisirs
La Vallée Bleue (Pages 8 à 11/21)
- Annexe 6 :** Les tarifs des activités sur le site (Page 12/21)
- Annexe 7 :** La base de loisirs de Miribel Jonage
(source : www.parc-miribel.fr) (Pages 13 et 14/21)
- Annexe 8 :** La base de loisirs de Paladru
(documentation extraite de Pays Voironnais) (Pages 15 et 16/21)
- Annexe 9 :** Questionnaire de satisfaction et résultats (Pages 17 à 19/21)
- Annexe 10 :** Documents de gestion (Page 20/21)
- Annexe 11 :** La Maison de la Pierre et du Ciment (Page 21/21)

Nombre total d'annexes : 11

LA BASE DE LOISIRS DE LA VALLÉE BLEUE

La base de loisirs La Vallée Bleue est située sur la commune de Montalieu-Vercieu dans le nord du département de l'Isère. Créée en 1987 lors de l'aménagement du Rhône, elle propose des activités variées : loisirs nautiques, sports mécaniques et activités de nature, qui sont pour la plupart gérées par des prestataires privés.

Les résultats de la fréquentation touristique pour la saison 2004 ont été particulièrement élevés, les conditions météorologiques ayant été favorables aux pratiques nautiques.

Au vu de ces bons résultats, vous êtes recruté(e) par le conseil municipal, gestionnaire du site, en qualité d'assistant du directeur de la base de loisirs pour conforter la fréquentation et réfléchir aux actions à envisager pour la saison estivale suivante.

1- Diagnostic

- 1-1 Après avoir présenté la base de loisirs de La Vallée Bleue, vous dégagerez ses forces et ses faiblesses.
- 1-2 Analysez le positionnement de cette base dans son contexte régional et concurrentiel.

2- Analyse de la demande

- 2-1 Vous établirez un compte rendu des résultats de l'enquête de satisfaction effectuée auprès des clients de La Vallée Bleue (annexe n° 9).
- 2-2 Vous indiquerez quelles sont les motivations et les freins des visiteurs d'une base de loisirs.
- 2-3 A partir de ce diagnostic et de l'analyse de la demande, vous préconiserez une stratégie marketing au directeur de la base et les grandes lignes d'un plan de marchéage.

3- Contrôle des performances

A partir des informations fournies en annexe 10, effectuez les tâches suivantes :

- 3-1 Activité aquaparc
 - Chiffrez le montant des charges de personnel pour l'activité aquaparc pour la saison 2004 (arrondir les montants à l'euro le plus proche).
 - Déterminez le nombre minimum d'entrées payantes à réaliser pour que l'activité aquaparc soit rentable.
 - Calculez le résultat comptable de l'activité aquaparc pour l'exercice 2004.
 - Dans le cadre d'une politique de prix, le directeur de la base de loisirs souhaite baisser le prix d'entrée moyen pour l'année 2005 afin d'augmenter le nombre d'entrées payantes. Estimez le nouveau prix d'entrée de l'aquaparc afin que le nombre d'entrées payantes (minimum pour que l'activité reste rentable) soit de 30 000 en 2005 en tenant compte d'une augmentation moyenne de 10 % de l'ensemble des charges de fonctionnement pour la saison 2005.

3-2 Activité camping

Vous devez concevoir la maquette du tableau de bord qui permettra au directeur de la base de loisirs d'analyser l'ensemble des données concernant l'activité camping pour la dernière saison écoulée (de mai à septembre 2004). Quelques consignes du directeur vous sont communiquées en annexe 10.

4- Stratégie de développement

4-1 Vous réfléchirez à l'opportunité de créer un passeport multi-activités visant à coordonner les activités des partenaires privés établis sur la base.

Présentez les arguments pour convaincre votre directeur d'une part, et les prestataires de la base d'autre part.

4-2 La base de loisirs en partenariat avec l'office de tourisme et la Maison de la Pierre et du Ciment souhaite créer des produits pour les centres aérés et les colonies de vacances.

4-2-1 Concevez à leur intention le programme d'une journée pour des enfants âgés de huit à dix ans.

(le déjeuner sera pris à la base sous la forme d'un pique-nique).

4-2-2 Précisez et justifiez deux actions que vous envisagez de mener pour faire connaître et vendre ces produits auprès des responsables des centres.