

Centre aquatique
Aygueblue

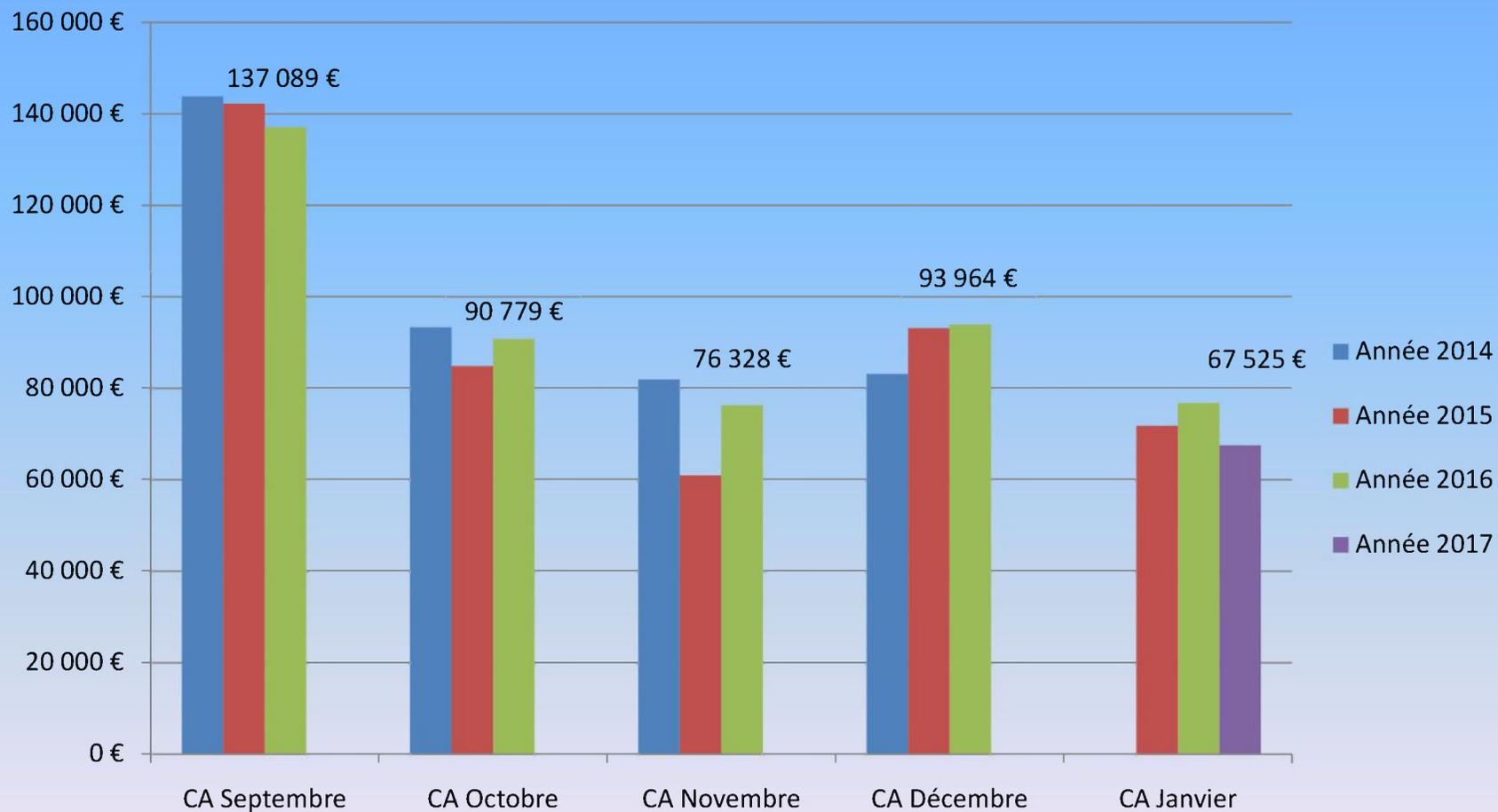


BILAN MENSUEL

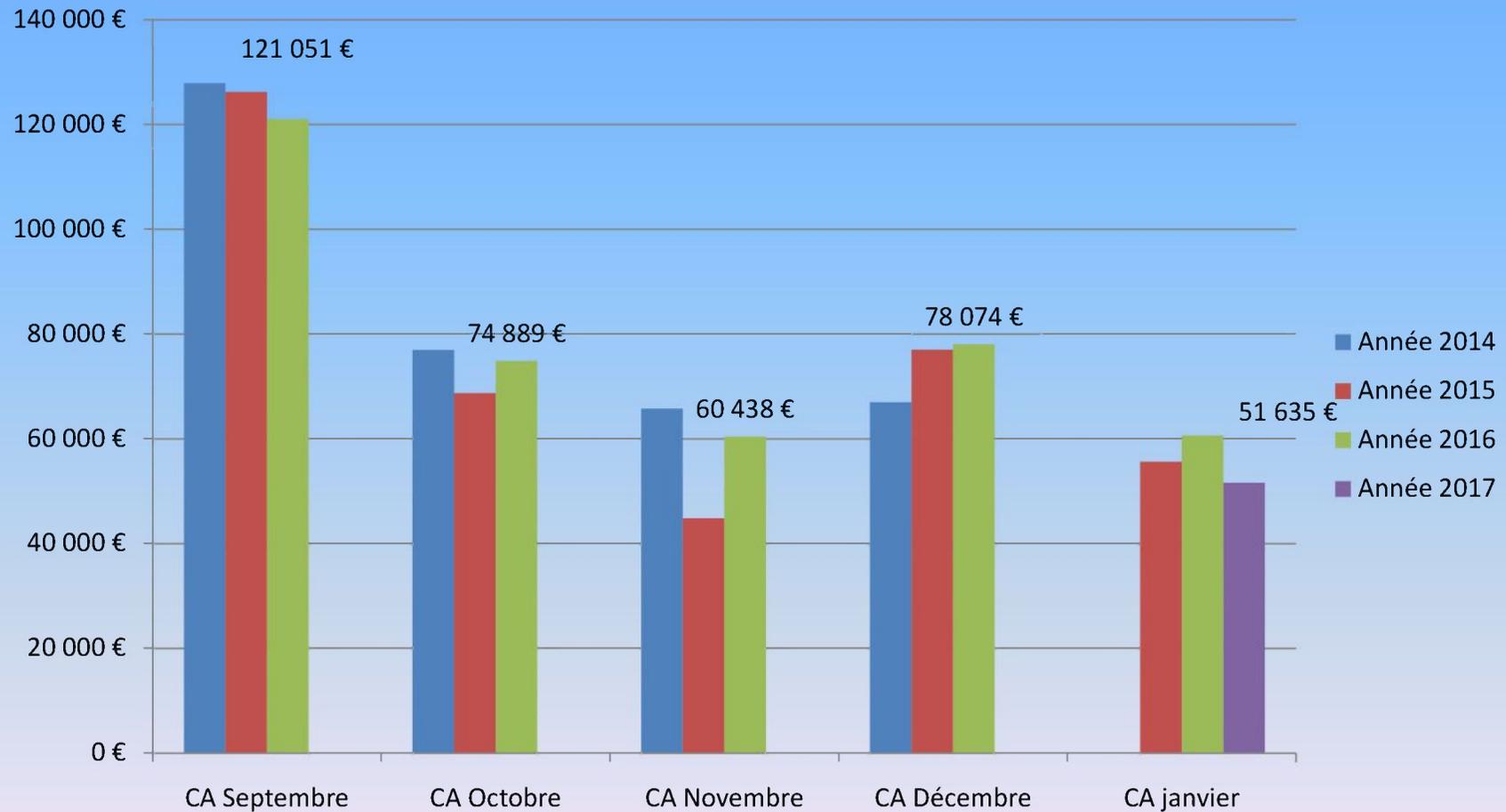
Janvier 2017



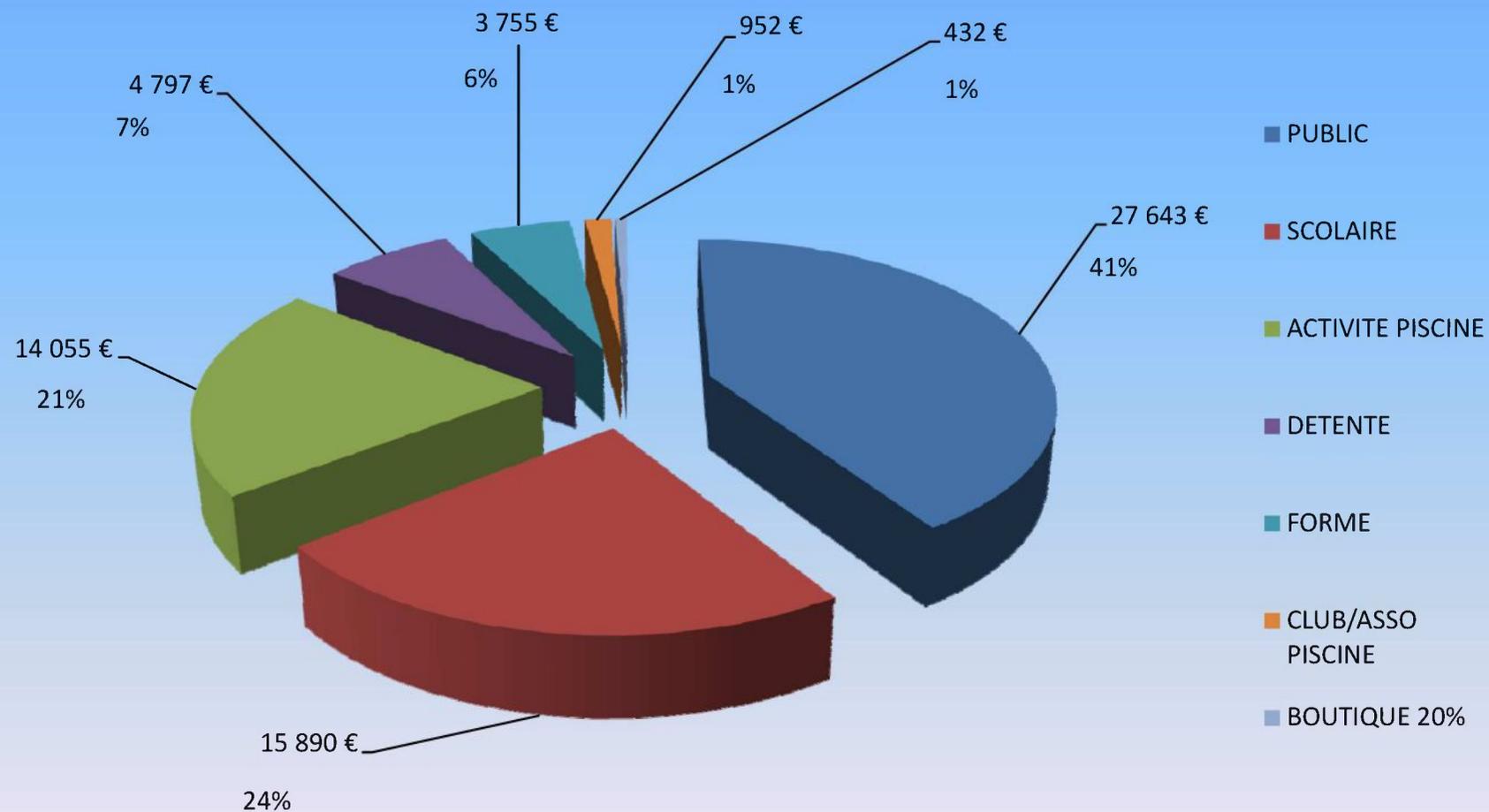
Evolution mensuelle du chiffre d'affaires TTC entre 2014 et 2017



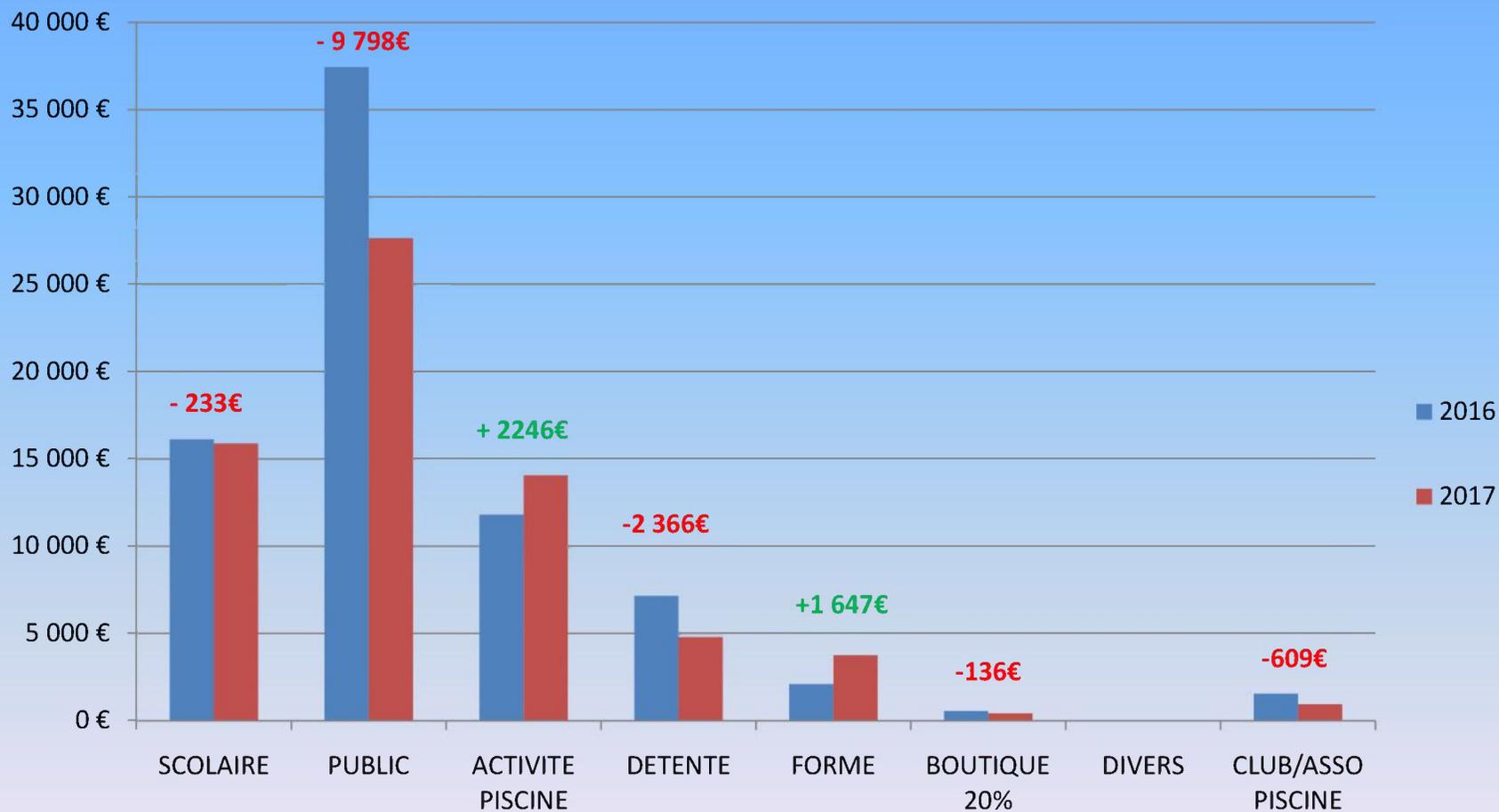
Evolution mensuelle du chiffre d'affaires TTC hors contribution entre 2014 et 2017



Répartition du chiffre d'affaires TTC par secteur au mois de janvier 2017



Evolution du chiffre d'affaires TTC du mois de janvier par secteur entre 2016 et 2017



Analyse du chiffre d'affaires du mois de janvier

Le chiffre d'affaires mensuel

Le chiffre d'affaires est en baisse de 9 248€.

Ce résultat s'explique par les éléments suivants :

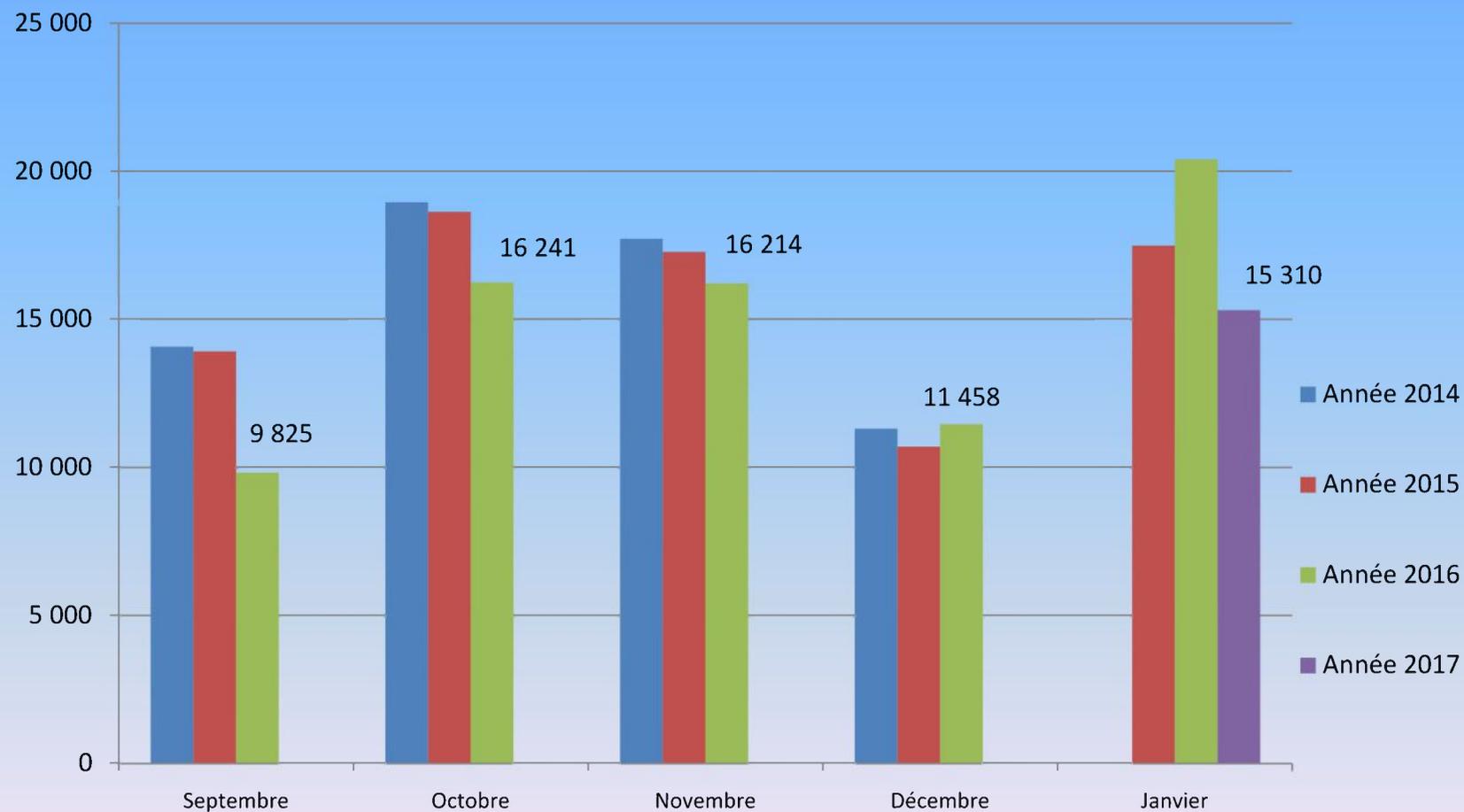
- Baisse du chiffre d'affaires Public de 9 798€ TTC.
- ✓ Diminution du chiffre d'affaires entrées unitaires de 8068€. Le temps est la principale cause de cette baisse. Le mois de janvier 2016 avait compté 15 jours de pluie, une température moyenne très douce de 13° et une absence de neige en montage. Ces évènements avaient provoqué une augmentation de la fréquentation et des ventes d'entrées unitaires. Cette année, le mois de janvier a compté 8 jours de pluie et une température moyenne de 6° réduisant cette fréquentation.

En parallèle, les températures extérieures très froides ont provoqué des problèmes techniques sur la centrale d'air conduisant au mécontentement des clients.

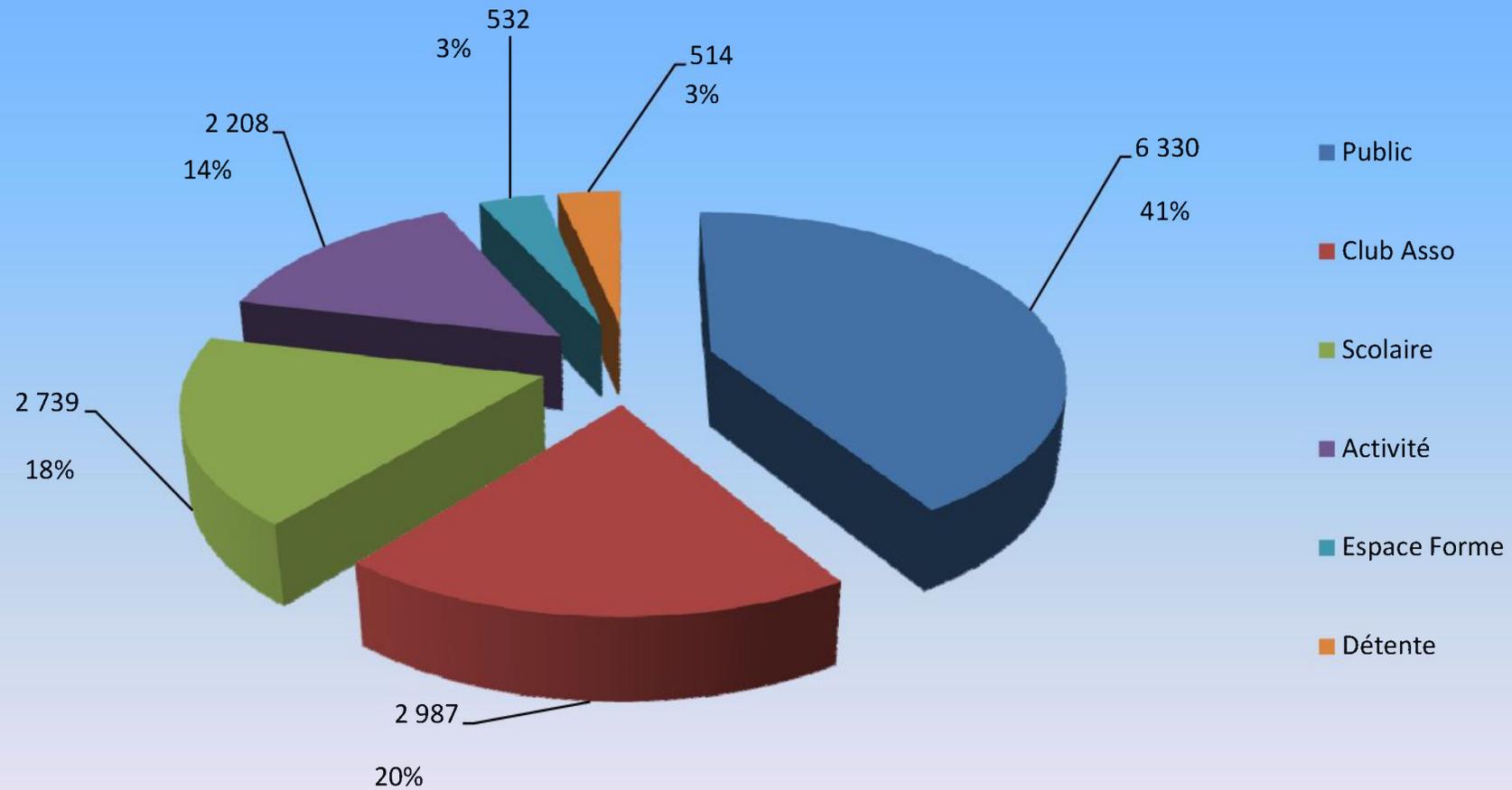
- Augmentation du chiffre d'affaires Activité de 2 246€.
 - ✓ Augmentation du chiffre d'affaires PASS Activité de 1901€. Ce résultat s'explique par les actions commerciales réalisées sur les PASS depuis 1 an.
 - ✓ Augmentation des ventes de cartes 12 Aquacycling de 1 686€. En janvier 2017, nous avons proposé l'offre 12=15 sur les cartes Aquacycling contrairement à janvier 2016. Cette augmentation est donc relative.

- Baisse du chiffre d'affaires Détente de 2 366€. Le temps est la principale cause de cette baisse .
- Augmentation du chiffre d'affaires Forme de 1 647€. Cette augmentation s'explique par la réussite de l'opération "Open Fitness" ayant conduit à de nouvelles inscriptions.

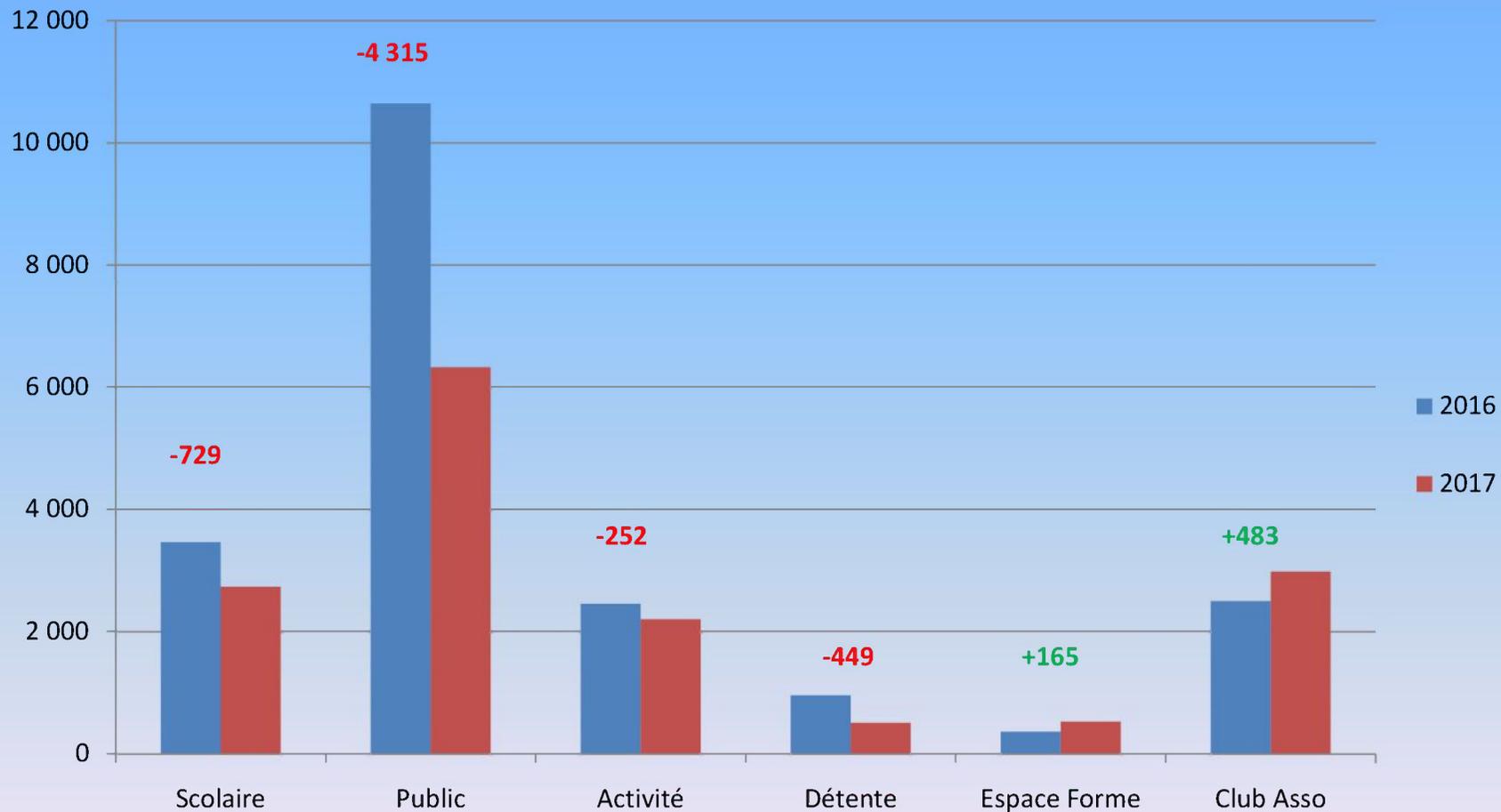
Evolution de la fréquentation (entrées) entre 2014 et 2017



Répartition de la fréquentation au mois de janvier 2017



Evolution de la fréquentation au mois de janvier par secteur entre 2016 et 2017



Analyse de la fréquentation

Fréquentation mensuelle :

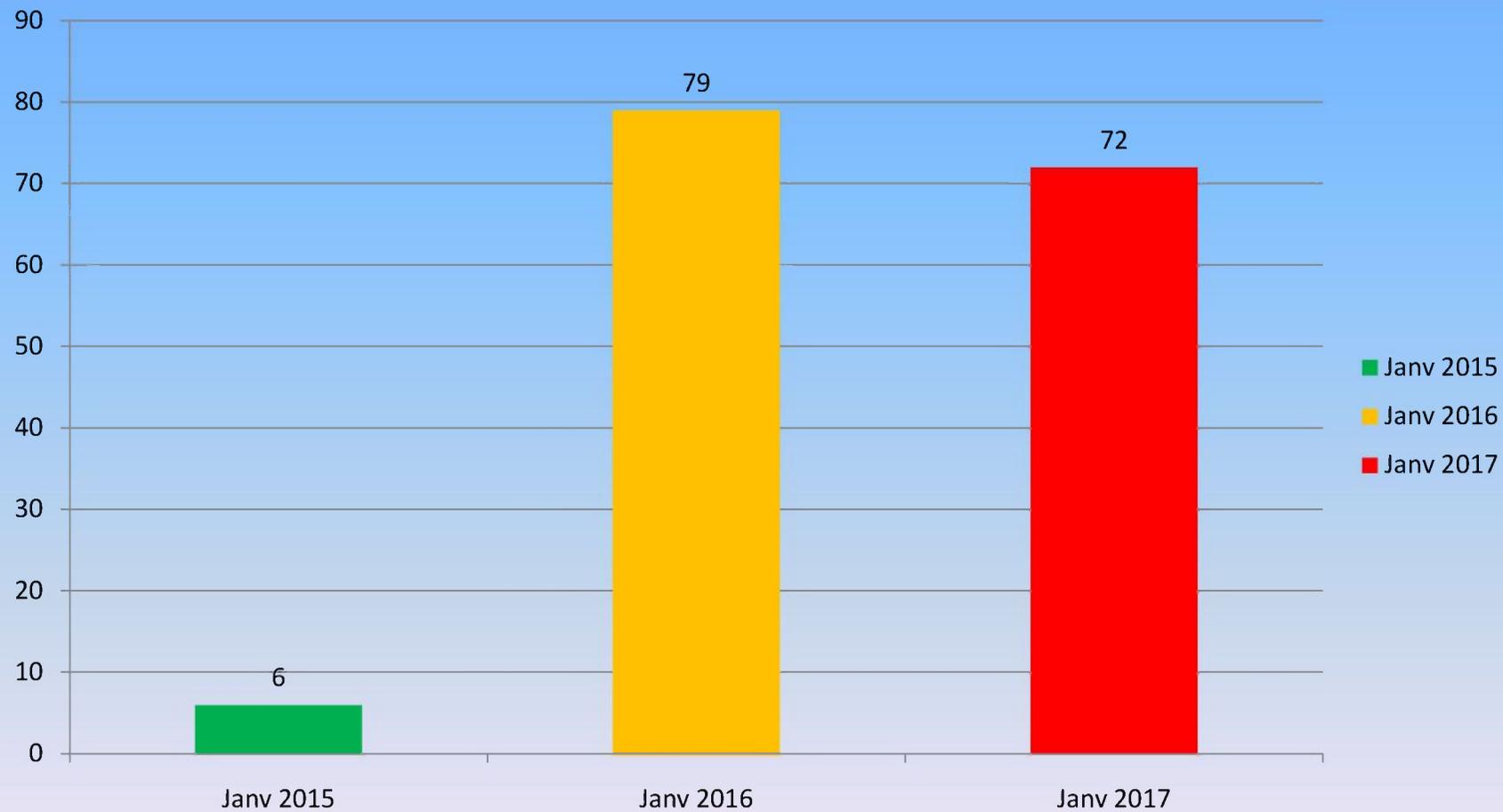
La fréquentation est en baisse de 5097 entrées soit 25%.

La composition de la fréquentation est la suivante :

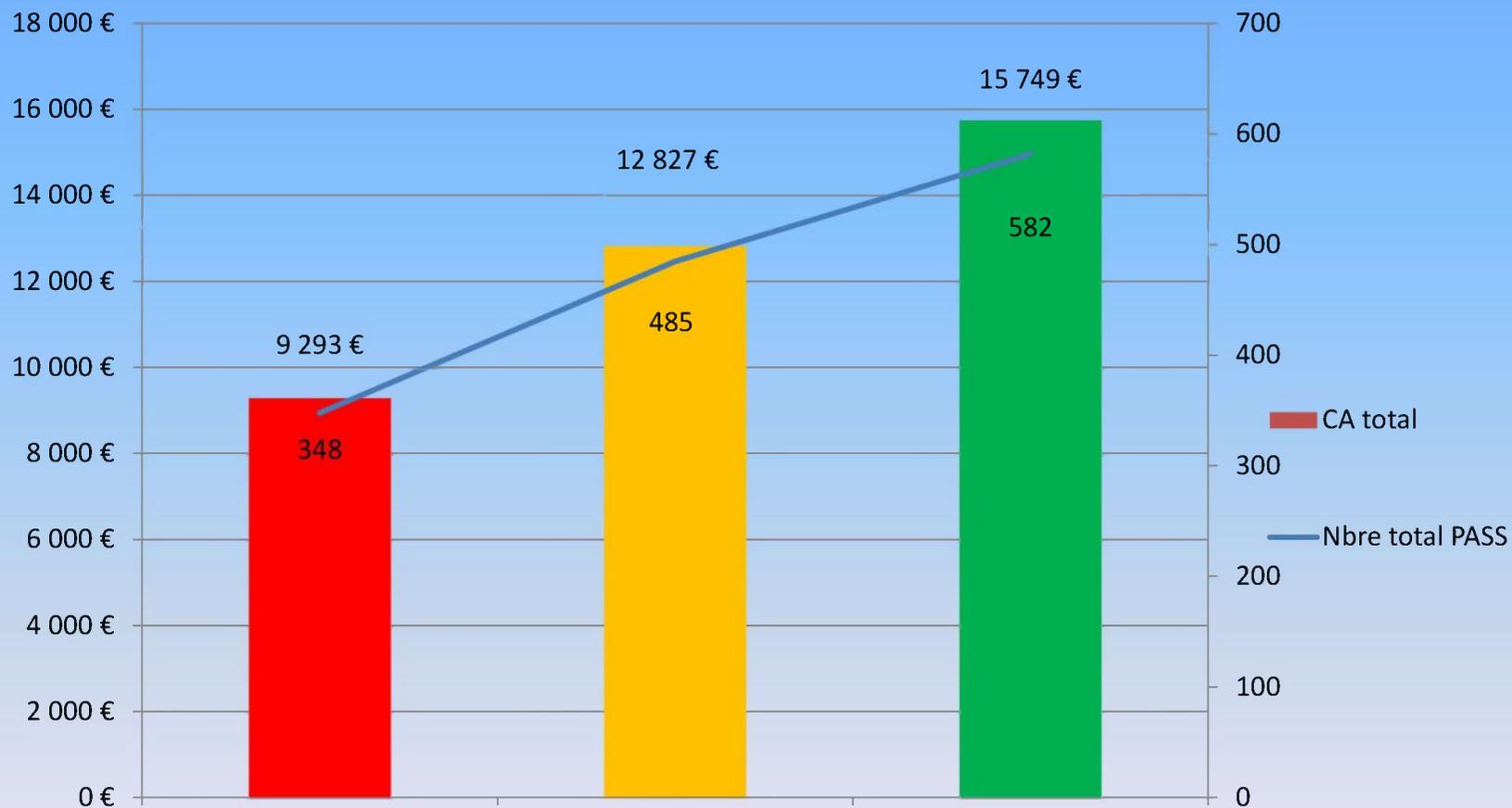
- Diminution de la fréquentation scolaire de 729 passages. Cette baisse est liée à la réorganisation de la natation scolaire initiée en septembre 2016.
- Diminution de la fréquentation Public de 4315 entrées. On observe une baisse des entrées unitaires enfants et adultes de 3590 passages. Le temps est la principale cause de cette baisse. De plus, le mois de janvier 2016 comportait 5 week-ends contre 4 en 2017 induisant une perte d'environ 1000 passages cette année.

- Diminution de la fréquentation Activité de 252 entrées. Cette diminution est principalement liée aux conditions climatiques.
- Diminution de la fréquentation Détente de 449 passages. Cette diminution est principalement liée aux conditions climatiques.
- Augmentation de la fréquentation Club de 483 passages. Ce résultat s'explique par une réservation de lignes plus important des clubs nageant à l'année au Centre.

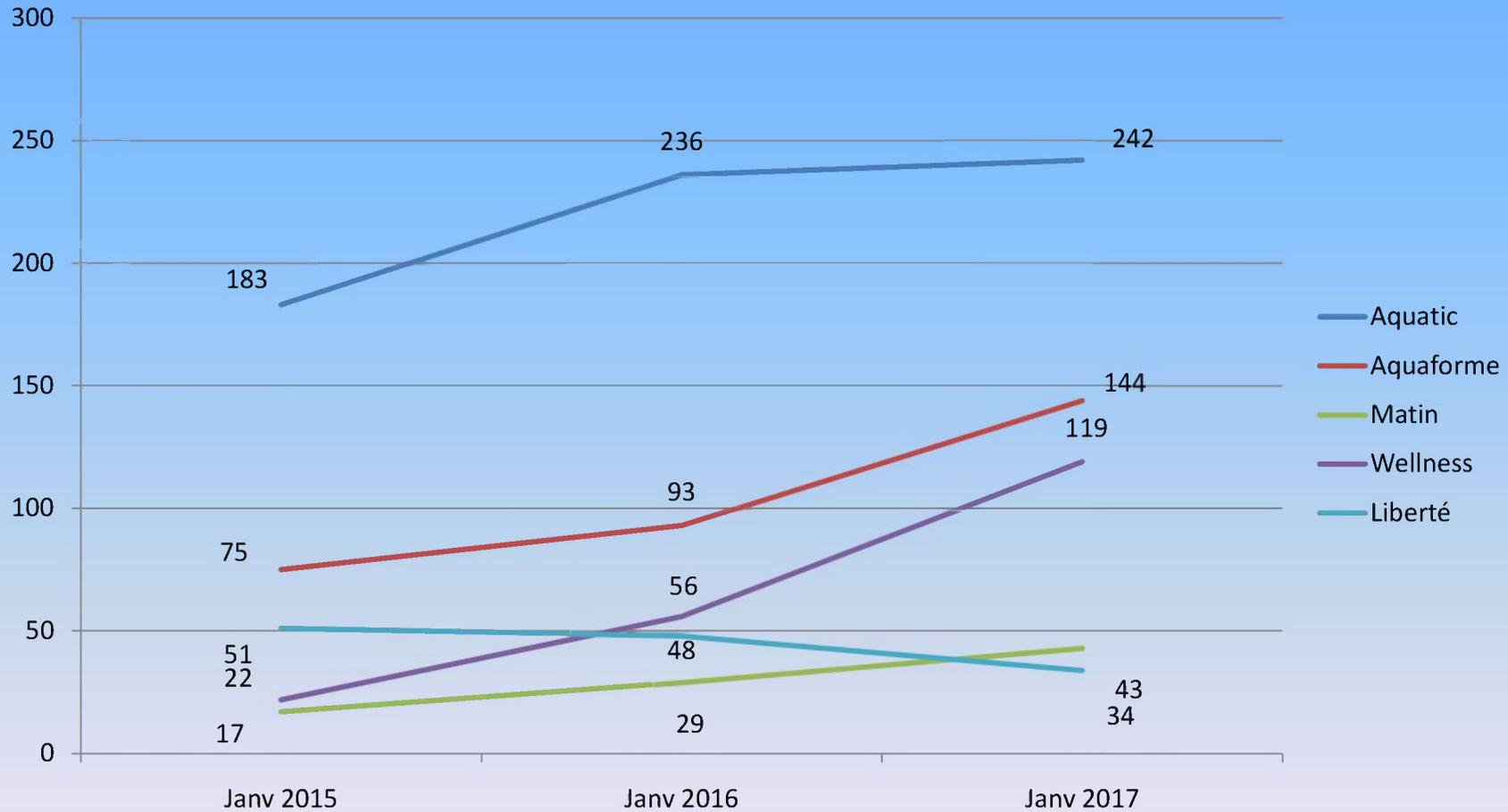
Nombre d'inscriptions aux abonnements PASS en janvier entre 2015 et 2017



Chiffre d'affaires PASS au mois de janvier en volume et en valeur entre 2015 et 2017



Composition du Chiffre d'Affaires PASS en janvier entre 2015 et 2017



Analyse du chiffre d'affaires PASS

- Les Journées Découvertes ont permis de vendre 72 PASS ce qui est un excellent résultat compte tenu de la baisse de fréquentation du centre en janvier due aux conditions climatiques. L'objectif de cette année sera de vendre 300 PASS sur l'année comme en 2016.

Provenance des ventes par ville en janvier

Position	Villes	Nombre de ventes	Répartition
1	40230 ST GEOURS DE M	916	46%
2	40130 CAPBRETON	116	6%
3	40140 SOUSTONS	114	6%
4	40230 ST VINCENT DE	112	6%
5	40100 DAX	111	6%
6	40990 ST PAUL LES DA	74	4%
7	40530 LABENNE	66	3%
8	40140 AZUR	66	3%
9	40510 SEIGNOSSE	66	3%
10	40150 ANGRESSE	45	2%
11	40230 TOSSE	44	2%
12	40230 BENESSE MAREMN	37	2%
13	40140 MAGESCQ	34	2%
14	40480 VIEUX BOUCAU L	32	2%
15	40300 BELUS	29	1%
16	40220 TARNOS	29	1%
17	40150 HOSSEGOR	28	1%
18	40550 LEON	26	1%
19	40660 MESSANGES	26	1%
20	40230 SAUBION	25	1%

Semaine Open Fitness du 16 au 22 janv



- Accès gratuit à la salle de cardio-training et aux 14 cours de fitness de la semaine.
- De nombreux prospects ont participés.
- Offres promotionnelles.
- 33 abonnements vendus contre 12 en 2016.

Journées Découvertes du 27 au 30 janv

Centre aquatique
Ayguéblue

JOURNÉES
DU 27 AU 30
JANV. 17
-DÉCOUVERTES

TOUT PUBLIC

2€45 =
PISCINE

+ TOUTES LES ACTIVITÉS
GRATUITES* !
AQUACYCLING, BALNÉO, AQUAGYM, BÉBÉS NAGEURS, AQUAKIDS...

FRAIS D'ADHÉSION OFFERTS
Sur tous les PASS

OFFRE 12 = 15
Sur les cartes adultes, enfants, balnéo et aquacycling

*Sur réservation à l'accueil du Centre

Ne pas jeter sur la voie publique

MARINE

- 4 jours pour découvrir gratuitement toutes les activités aquatiques : aquacycling, balnéo...
- Entrée unitaire à 2€45.
- Planning de 26 activités sur réservation.
- 350 inscriptions

- 72 PASS et 181 cartes 12 entrés vendus, soit un très bon résultat.

Partenariat Bébés Nageurs avec les crèches de MACS



- Principe : pour tout enfant inscrit à la crèche, les parents peuvent bénéficier d'une invitation pour découvrir l'activité bébés nageurs.
- Mise en place d'une convention entre les mairies ayant une crèche et le Centre Aquatique avec l'aide de Sandrine Laborie de MACS.
- Distribution des invitations à partir de mars.

Conclusion

Des conditions climatiques particulièrement difficiles cette année en comparaison avec 2016 et des problèmes techniques ont conduit à une baisse importante de la fréquentation et du chiffres d'affaires. Notre challenge dans les prochains mois sera de convaincre les usagers de fréquenter régulièrement le centre. La stratégie 2017 d'investissements devraient nous orienter dans cette direction. En parallèle, le centre a réalisé de bonnes opérations commerciales qui auront un impact positif sur les chiffres d'affaires dans les prochains mois.

Je me tiens à votre disposition pour toute information complémentaire.

Vincent MARI

COMpte RENDU DU MOIS DE JANVIER 2017

THEMES	OBSERVATIONS ET COMMENTAIRES
Ouverture	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Horaires d'ouverture Période scolaire du 02/01 au 31/01 ▶ Fermeture exceptionnelle de l'établissement pour jour férié le 01/01
Institutionnel	▶ RAS
Manifestation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Semaine "Open Fitness" du 16/01 au 22/01 : <ul style="list-style-type: none"> - Principe : - Accès offert à la Salle Fitness & à l'Espace Bien Etre - Planning de 25 activités sur réservation - Offres promotionnelles sur les abonnements - Objectif : acquérir de nouveaux clients - Très bonne participation aux cours collectifs conduisant à la vente de 33 abonnements ▶ "Journées Découvertes" du 27/01 au 30/01 : <ul style="list-style-type: none"> - Principe : - 1 tarif uniques sur les 4 jours : 2,45€ - Participation gratuite aux activités aquatiques et à l'espace bien être - Planning de 26 activités sur réservation - Offres promotionnelles : frais d'adhésion offerts sur les PASS et offre 12=15 sur toutes les cartes - Objectif : faire découvrir le Centre et ses activités - Très bonne participation aux activités conduisant à la vente de 72 PASS
Communication	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Semaine Open Fitness : communication par affichages interne, newsletter, facebook. ▶ Journées Découvertes : distribution de flyers en boîtes à lettres, campagne Facebook, affichages internes, newsletters, flyers à l'accueil du Centre
Scolaires	▶ Début du 2ème trimestre. Accompagnement des groupes les 2 premiers semaines par le directeur, Vincent MARI, afin d'expliquer les nouvelles règles de sécurité.
Activités et clubs	▶ RAS
Hygiène et sécurité	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Contrôles sanitaires obligatoires réalisés par l'ARS : conformes ▶ Contrôle annuel de la chaufferie et la CTA : Ok
Caisses et Contrôle d'accès	▶ RAS
Ressources Humaines	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Contrats occasionnels pour remplacement des congés, arrêts maladie et surcroît d'activité pour animations et évènements : -Bassin : CDD pour 1 MNS à temps partiel pour remplacement d'un MNS tps plein en congé parental 50 % et poste vacant 15 h Puis total de 150 heures en CDD pour le remplacement de CDI en CP, RC et AM et pour 150 heures d'absence -Entretien : 160 heures d'absence pour CP, RC et AM, remplacées en partie par salariés en Contrat Avenir et 30 h de CDD -Accueil : 195 heures d'absence pour CP et AM ▶ Congés sabbatique : depuis le 01/09/15 pour E. Texier et D. Warembourg pour 1 an avec renouvellement
Point technique	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Renovation des hydro-injecteurs en cours ▶ Divers clapet anti retour a changer ▶ Fuite importante et dégradation support du SPA ▶ Légère fuite moquette solaire réparation en cours ▶ Variateur de fréquence bassin extérieur HS montage en directe en attendant réparation ▶ Divers blowers HS ▶ Divers contacteurs et disjoncteurs à changer ▶ Une pompe de relevage à reparer ▶ Variateur de vitesse de la pompe du bassin fun en réparation attente pièces ▶ Roulement et garniture à changer sur un circulateur chauffage bassins ▶ Un afficheur LCD chaudière à changer devis en cours ▶ Ordinateur GTC en fin de vie devis à la signature
Fluides	Gaz = 7426 m3 Eau= 1677 m3 Hp=70 978 kW Hc = 56 012 kW Pointe = 24 988 Kw. Perte de 450 m3 environ du à une fuite suite intervention entreprise extérieur.
Travaux	▶ Voir fichier PDF joint