

MAYOTTE
TOURISME & ATTRACTIVITÉ

RÈGLEMENT

Objet :

Appel à Projet « Challenge création tourisme Mayotte 2022/2024 »

Le dossier de candidature est à déposer avant le

Lundi 31 octobre 2022 à 12:00 (GMT+03:00) Nairobi.

1. Contexte

1.1 Présentation de l'AaDT Mayotte

Association Loi 1901 créée en 1987 à l'initiative du Conseil Général, le Comité Départemental du Tourisme de Mayotte (CDTM) est devenu l'Agence d'attractivité et Développement Touristique de Mayotte (AaDTM) en septembre 2021, et ce afin de faire face aux importantes évolutions du contexte législatif, organisationnel et stratégique du secteur touristique à Mayotte.

Fer de lance du Département, et ce, en lien avec le Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs de Mayotte validé en octobre 2020, l'AaDTM travaille à la promotion et au développement de nouvelles offres et exerce les compétences dévolues aux Comités régionaux et départementaux du tourisme, en application des dispositions relatives à Mayotte.

L'AaDTM exerce un travail permanent de :

- Pilotage du Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs de Mayotte et de coordination de l'action publique ;
- Observation et attractivité touristique ;
- Marketing territorial, communication et promotion de la destination ;
- Expertise et ingénierie touristique auprès des acteurs publics et des opérateurs privés.

1.2 Contexte et objet de l'Appel à Projet

Dans ses missions d'ingénierie de projets et d'accompagnement des porteurs de projets en matière de tourisme, l'Agence d'attractivité et Développement Touristique de Mayotte souhaite travailler à la mobilisation des ressources en matière d'offres touristiques et de loisirs qui s'inscrivent dans les axes stratégiques du Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs, validé en octobre 2020.

Ainsi, en vue de la mise en œuvre de l'axe stratégique consistant à « Structurer les bases de la destination » en favorisant la création du développement économique à travers la création de produits, activités et offres touristiques et de loisirs à Mayotte, l'AaDTM a initié le programme « Challenge Création Tourisme Mayotte 2022/2024 ».

Accompagné d'un bureau d'études externe et à la suite d'un processus méthodologique partagé, l'AaDTM a identifié une quinzaine de produits et activités touristiques et de loisirs présentée sous forme de fiches descriptives et techniques.

L'AaDTM lance aujourd'hui la phase 3 du programme « Challenge Création Tourisme Mayotte 2022/2024 » de consultation **d'acteurs privés**, afin de sélectionner les candidats qu'elle jugera

le plus à même de porter des projets en cohérence avec la stratégie de développement touristique et de loisirs du territoire.

Les lauréats, outre cette distinction, bénéficieront d'un accompagnement en ingénierie de deux ans pour un développement optimisé de leur projet. Cette démarche sera gage de la montée en qualité, en durabilité et en cohérence des offres touristiques et de loisirs sur le territoire.

Le présent Appel à Projet définit les conditions de cette sélection.

1.3 Étapes clés de l'Appel à Projet

L'Appel à Projet se déroulera selon les étapes suivantes :

1. Lancement de l'Appel à Projet : retrait des dossiers sur les sites internet de l'AaDTM et du Département de Mayotte
2. Dépôt des candidatures via e-mail jusqu'au 31/10 avant 12h à : challengetourisme@mayotte-tourisme.com
3. Vérification de la complétude et de la qualité des dossiers
4. 1ère sélection par le comité de sélection (30 novembre 2022)
5. Avertissement des lauréats par e-mail et courrier : invitation à la présentation orale du projet (décembre 2022)
6. À l'issue de l'oral, jusqu'à 15 porteurs de projets seront désignés lauréats

L'AaDTM se laisse la possibilité d'ouvrir une 2nde session de sélection : celle-ci pourrait comprendre à la fois :

- de nouvelles candidatures,
- des candidatures issues de la première session et ayant fait l'objet d'une révision selon les recommandations du Comité de sélection.

7. Désignation définitive des lauréats

2. Caractéristiques principales de l'Appel à Projet

2.1 *Objectifs*

Comme évoqué précédemment, le présent Appel à Projet s'inscrit dans l'ambition du SRDTL de Mayotte de « Structurer les bases du Tourisme » et permet de répondre aux enjeux suivants :

- Affirmer un positionnement écotouristique de la destination,
- Mener une politique qui mêle tourisme et loisirs,
- Développer des activités basées sur des modèles développés par des porteurs de projet privés,

- S’affirmer sur des activités vitrines,
- Structurer la filière.

Rappelons que la finalité de cet Appel à Projet est la création d’activités touristiques et de loisirs innovantes sur le territoire, s’adressant à la population locale mais aussi aux touristes et répondant aux critères écotouristiques.

2.2 Conditions de participation des candidats

Cet Appel à Projet s’adresse aux personnes majeures.

Une seule participation par candidat sera acceptée.

Le pouvoir adjudicateur pourra exiger la constitution d’une société spécialement dédiée à l’exploitation de cette activité. Le cas échéant, cette demande sera formulée avant la remise de l’offre finale et les candidats devront alors remettre tous les documents précisés.

2.3 Bénéfices pour les lauréats

Les bénéfices pour les lauréats sont les suivants :

- Crédibilité du projet pour son développement, au regard de sa sélection par l’AaDTM : le projet a été reconnu par un comité d’experts ; il est en adéquation avec les orientations régionales de développement du tourisme et des loisirs
- Présentation du projet aux personnes clés chargées du développement touristique du territoire (élus, techniciens, financeurs, …) qui composent le comité de sélection
- Deux ans d’accompagnement du porteur de projet :
    - Année 1 suivant la proclamation des résultats : ingénierie / aide à la recherche de financement
    - Année 2 : accompagnement à la gestion quotidienne et la mise en conformité du projet avec les objectifs initiaux

2.4 Projets éligibles

Il est impératif que les projets déposés relèvent du champ d’activité de l’écotourisme et/ou des loisirs écotouristiques.

Les projets relevant de l’hébergement ne font pas partie du présent Appel à Projet.

À titre d’exemple, l’AaDT Mayotte met à disposition une base documentaire d’une quinzaine de fiches techniques descriptives d’activités touristiques et de loisirs (annexe) :

- 5 bases nature : base forêt « adrénaline » ; base forêt « ludique » ; base forêt « zen » ; jardin des sens ; centre de balnéothérapie extérieur

- 4 bases nautiques : 2 bases nautiques « fun » (cibles différentes : fun/« chic ») ; base nautique « sport » ; base nautique « traditionnelle »
- 4 projets de restauration : « fast brochettis » ; foodtruck local « point de vue » ; vente ambulante de glaces artisanales ; établissement flottant
- Autres projets : un guide « + » ; mini-ferme ; parc de grimpe outdoor

Il est demandé que les candidats proposent un projet personnel, qui peut s'inspirer ou non de la liste des activités : celle-ci est fournie à titre d'exemple, elle est alors non-exhaustive.

Ainsi, par la nature même de l'Appel à Projet, est éligible tout projet innovant[1] répondant à ces objectifs et critères (innovation, durabilité).

3. Règlement

La participation à cet Appel à Projet entraîne l'entière acceptation du présent règlement sans aucune réserve, y compris d'éventuelles modifications ultérieures décidées par les organisateurs pouvant être rendues nécessaires afin de garantir le bon déroulement du concours. Dans la mesure du possible, les candidats seront avisés de tels changements.

L'acceptation du présent règlement a valeur de contrat entre le candidat et les organisateurs.

Les candidats s'interdisent de mettre en œuvre ou de chercher à mettre en œuvre tout procédé de participation qui ne serait pas strictement conforme au respect des principes de l'opération de l'Appel à Projet et de ce présent règlement.

Les candidats dont les projets sont acceptés, seront avertis par courrier électronique par les organisateurs et, s'ils ne l'ont déjà communiqué, se verront adresser le présent règlement du concours dont ils devront renvoyer un original signé aux organisateurs par e-mail sous format PDF ou par courrier. Le candidat qui n'aurait pas renvoyé le présent règlement signé pourra être exclu de l'Appel à Projet.

Les dossiers des candidats seront entièrement rédigés en langue française et devront être exprimées en EURO.

[1] Il peut s'agir ① d'innovation interne (fonctionnement, ressources humaines, …) ; ② d'une offre de produits ou services (nouveauté, sources d'approvisionnement, clientèle(s) visée(s), tarification, ancrage territorial, expérience client, …) ; ③ des autres interactions entre l'entreprise et ses clients (communication, identité de la marque, engagement durable, distribution, fidélisation…)

3.1 Date limite et modalités de participation

Pendant la période du 08/09/2022 au 31/10/2022, les organisateurs réceptionnent les candidatures qui comprendront impérativement les informations et documents suivants :

- Le cadre de réponse complété,
- Le présent règlement de l'Appel à Projet signé et daté,
- Lettre d'intention à signer (annexe)

3.2 Documents contractuels

Les pièces constitutives de l'Appel à Projet sont, par ordre de priorité décroissante :

- la note de présentation du candidat ;
- les justificatifs nécessaires pour apporter les preuves des démarches administratives et financières, qualifications, titres de propriété, … ;
- Le présent règlement de l'Appel à Projet signé et daté.

3.3 Documents à disposition des candidats

L'AaDTM tient à la disposition des candidats qui le souhaitent les documents et ressources suivants :

- Schéma Régional de Développement du Tourisme et des Loisirs de Mayotte ;
- 16 fiches descriptives et techniques de l'opération « Challenge Création Tourisme Mayotte 2022/2024 ».

4. Critères de sélection des offres

4.1 Attribution

La sélection des candidats sera effectuée par le comité de sélection (cf. composition en partie 8) et fera l'objet d'un classement établi selon les critères suivants :

4.1.1 Critères généraux

Qualité du projet et aspects méthodologiques (40 points)

Seront notamment appréciés les aspects suivants :

- La qualité du dossier et du projet proposé
- Le business plan à *minima* équilibré
- La pertinence des partenariats
- Le caractère innovant du projet, principalement dans les thèmes suivants : tourisme, loisirs, culture et patrimoine, environnement, transition énergétique
- La structuration et la cohérence du projet

4.1.2 Aspects techniques et fonciers (20 points)

Seront notamment appréciés les aspects suivants :

- Maîtrise du foncier ou démarche du candidat pour se rapprocher des collectivités à ce sujet – titre de propriété, AOT, conformité avec urbanisme etc.
- Le candidat peut s'appuyer sur l'existence d'équipements existants sur la zone de projet ou à proximité (*parking, services, autres activités, etc*.)
- Le site est approvisionné par les réseaux : eau, électricité, internet (ne s'applique pas à tous les projets)

4.1.3 Critères de développement durable (40 points)

Pilier social

Seront notamment appréciés les aspects suivants :

- La capacité à générer de l'emploi pour les habitants de façon durable, en affirmant l'égalité des chances/genres
- Le projet permet l'accueil de tous les publics (scolaires, PMR etc.), en sécurité

Pilier environnemental

Seront notamment appréciés les aspects suivants :

- Le projet est durable et respectueux de l'environnement dans son ensemble
- La sensibilisation et la valorisation du patrimoine environnemental du site
- La gestion des déchets réfléchie et optimisée, économies d'énergie, économies d'eau.

Pilier économique

Seront notamment appréciés les aspects suivants :

- La capacité du projet à durer,
- L'impact du projet sur l'économie locale et circulaire.

La note finale du dossier écrit sera calculée sur **100 points**.
Il est convenu que :

- les candidats ayant obtenu une note strictement inférieure à 30 points seront éliminés de l'Appel à projet.
- les candidats dont la note est comprise entre 30 et 49 points (inclus) ont la possibilité de retravailler leur candidature (selon les retours et axes de progression soulevés par le comité de sélection) pour la représenter s'il est décidé d'ouvrir une seconde session.
- les candidats dont la note est supérieure à 50 points seront invités à faire une présentation orale devant le comité de sélection.

La présentation orale donnera lieu à un classement désignant au maximum 15 lauréats.

5. Date limite de réception des candidatures

La date limite de réception des dossiers est le 31 octobre 2022 à 12h (GMT+03:00) Nairobi. Elle pourra être reportée à une date ultérieure sur décision de l'AaDTM qui en informera l'ensemble des candidats via courrier électronique.

Les dossiers remis après la date et l'heure fixées ci-avant ne seront ni ouverts ni étudiés.

6. Conditions d'envoi ou de remise des plis

Les plis doivent impérativement être transmis par voie électronique. Par conséquent, la transmission par voie papier n'est pas autorisée.

Les plis qui seraient remis par une autre forme que celle imposée ne seront pas ouverts et seront renvoyés à leur auteur.

La transmission des documents par voie électronique est effectuée par courrier électronique à l'adresse suivante : challengetourisme@mayotte-tourisme.com

Le choix du mode de transmission est global et irréversible. Les candidats doivent appliquer le même mode de transmission à l'ensemble des documents transmis à l'AaDTM.

Chaque transmission fera l'objet d'une date certaine de réception et d'un accusé de réception électronique.

À ce titre, le fuseau horaire de référence est celui de (GMT+03:00) Nairobi.
Le dossier sera considéré « hors délai » si l'horaire de réception est ultérieur à la date et l'heure limites de réception des offres.

Si un second dossier est envoyé par voie électronique par le même candidat, celle-ci annule et remplace l'offre précédente.

Après attribution, les candidats sont informés que l'offre électronique retenue pourra être transformée en offre papier, pour donner lieu à la signature manuscrite du marché par les parties.

7. Période de vérification de l'admissibilité et complétude des candidatures

Avant de procéder à l'examen des candidatures, s'il apparaît que des pièces du dossier de candidature sont manquantes ou incomplètes, le comité de sélection peut décider de demander aux candidats concernés de produire ou compléter ces pièces dans un délai maximum de 7 jours ouvrables.

Les candidatures conformes et recevables seront examinées, à partir des seuls renseignements et documents exigés dans le cadre de cet Appel à projet, pour évaluer leur situation juridique ainsi que leurs capacités professionnelles, techniques et financières.

8. Comité de sélection

Le jury de l'Appel à projet sera composé de professionnels du tourisme, institutionnels, élus du territoire, représentants de l'AaDTM ainsi que d'experts dans le domaine du tourisme durable, de la restauration, du développement durable…
Le comité de sélection sera chargé d'étudier les projets remis par les candidats, sur la base des critères d'évaluation mentionnés dans l'Article 4.

L'AaDT Mayotte informera les lauréats par un courrier électronique et postal. L'AaDT Mayotte se réserve en outre le droit de publier des communications en rapport avec le concours sur ses outils de communication (print ou web).

La liste des candidats sélectionnés pour la présentation orale sera diffusée le 30 novembre 2022. Ces présentations se dérouleront durant le mois de décembre 2022 (date et modalités exactes communiquées aux candidats sélectionnés). Cet objectif est toutefois indicatif et pourrait être modifié en fonction des agendas des membres du comité de sélection.

La désignation des lauréats ne pourra en aucun cas faire l'objet de contestation, sauf faute grave ou intentionnelle de la part des organisateurs.

Les organisateurs se réservent la possibilité de suspendre la procédure et de déclarer l'Appel à Projet infructueux dans le cas où le nombre et/ou la qualité des projets ne satisferaient pas aux exigences de nombre ou de qualités attendues par les organisateurs.

Au terme de l'Appel à Projet, le comité de sélection désignera des lauréats (limité à 15 à l'issue des 2 sessions), sur la base du respect des objectifs poursuivis et des critères d'évaluation précités.

9. Droit de propriété intellectuelle

En s'inscrivant, tout candidat, qu'il soit désigné comme lauréat ou non, déclare être titulaire ou avoir acquis tous les droits de propriété intellectuelle afférents à son projet (photos, images, plans, etc…) qu'il aura soumis dans le cadre de l'Appel à Projet.
Il garantit ainsi aux organisateurs la jouissance paisible du projet et de ses éléments constitutifs comprenant toute photographie, plan, dessin, schéma, image.

Il tiendra à disposition des organisateurs toutes les autorisations écrites qui auraient été rendues nécessaires. Les organisateurs ne pourront voir leur responsabilité engagée à ce titre. Le candidat garantit donc les organisateurs de tout dommage résultant des demandes et actions en contrefaçon, plagiat, copie servile, atteinte au droit à l'image des personnes, responsabilité civile, et plus généralement des demandes et actions de nature à troubler l'exploitation paisible des droits concédés et déchargent les organisateurs de toute responsabilité en cas de litige. Le candidat s'engage dès lors à prendre en charge tous les frais liés à toute action ainsi que les condamnations prononcées, en cas de réclamation ou de poursuites engagées contre les organisateurs pour atteinte à des droits de propriété intellectuelle à la suite de la présentation du projet du candidat à l'Appel à Projet ou à toute utilisation subséquente.

Le candidat autorise expressément les organisateurs à conserver, divulguer, publier, diffuser ou exploiter les photos ou représentations graphiques du projet, tout élément du projet, les photos du candidat ou les prises de vue réalisées à l'occasion de l'Appel à Projet à des fins promotionnelles.
Le candidat donne notamment l'autorisation aux organisateurs, d'exploiter, reproduire, représenter et adapter les prises de vue sur lesquelles le candidat serait présent et reconnaissable, pour toute utilisation telle que définie aux présentes, dans le cadre de toutes opérations que les organisateurs décideront de réaliser (notamment à des fins promotionnelles, publicitaires et/ou commerciales).

10. Limites de responsabilité

1. Le contenu des fiches activité fournies est purement indicatif, celles-ci sont données à titre d'exemple :
   - il appartient au candidat de valider si besoin certains éléments et de les amender
   - le candidat doit proposer son propre projet, il est et demeurera le pilote du projet, tant pour ce qui concerne sa conception que son élaboration
   - toute autre activité que celle présentée dans la liste indicative peut être recevable (en dehors de l'hébergement), pour autant qu'elle rentre dans les critères de développement écotouristiques définis

2. L'AaDTM propose une aide technique aux lauréats, il ne distribue pas lui-même des subventions ou avantages financiers. À ce titre, il ne garantit pas l'obtention de quelconque aide financière : le fait d'être lauréat ne constitue pas un facteur obligatoire ou automatique pour obtenir des subventions de la part des partenaires.

3. Les organisateurs se réservent le droit de modifier, reporter, abréger ou annuler l'Appel à Projet en totalité ou en partie, notamment en cas de circonstances imprévues, de force majeure ou de modification de la réglementation.

11. Informations complémentaires

Pour toute interrogation relative à cet Appel à Projet, les candidats et porteurs de projet peuvent poser leurs questions directement par e-mail à l'adresse suivante : challengetourisme@mayotte-tourisme.com

12. RGPD

Les organisateurs veillent à ce que vos informations personnelles communiquées dans le cadre de votre candidature au présent Appel à Projet soient traitées de manière confidentielle.
Vos données personnelles seront traitées conformément à la législation en vigueur et, en particulier, au Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données qui sera applicable sur l'ensemble de l'Union Européenne à partir du 25 mai 2018.

Contrôle
Vous bénéficiez des principaux droits suivants sur vos données personnelles :
- droit de révocation
- droit de regard
- droit de rectifier ou de compléter vos données à caractère personnel
- droit de supprimer vos données à caractère personnel
- droit de restreindre le traitement de vos données à caractère personnel

Établi par l'AaDT Mayotte, le 08/09/2022

Nom du candidat : _____
Prénom : _____
Société / organisme : _____
Le : _____
A : _____
Signature du candidat



MAYOTTE
TOURISME & ATTRACTIVITÉ

Challenge création tourisme Mayotte 2022/2024
- Appel à projet -

Cadre de réponse technique à destination des candidats

Le dossier de candidature est à déposer avant le lundi 31 octobre 2022 à 12h.

Formulaire à retourner par e-mail à :

challengetourisme@mayotte-tourisme.com

0. Instructions :

Afin de faciliter l'analyse des offres et dans un souci d'équité, merci de remplir les champs du présent formulaire en **taille 12** de la police **Calibri**.

Les champs suivis du symbole (*) doivent obligatoirement être remplis. Dans le cas contraire, l'offre sera jugée incomplète et pourra être jugée non recevable.

Le candidat pourra joindre en annexe de la présente candidature tout document susceptible de préciser, compléter ou faciliter la compréhension de son projet.

Le nombre de pages de la présente réponse ne devra excéder 12 pages format A4 (*hors annexes*).

---

1. Informations générales

**Champs obligatoires*

Nom et prénom du candidat * :

Adresse postale * :

Numéro de téléphone portable * :

E-mail * :

Numéro de téléphone fixe :

Site internet :

Possédez-vous une entreprise * ?

Si oui, précisez les éléments suivants : *nom, descriptif, localisation, effectif, n° d'identification.* Pour les extraits K-Bis et autres documents en votre possession merci de les insérer au point 10. Annexes.

2. Intitulé du projet *

Il s'agit de nommer votre projet (titre descriptif ou titre que vous avez choisi).

3. Description générale du projet *

Il s'agit de présenter la philosophie du projet et ses caractéristiques principales (*activité principale et activités annexes, dimensionnement*, *organisation, cibles de clientèle, services, etc*.).

4. Localisation du projet *

Afin de permettre une meilleure compréhension du projet merci de joindre un plan du site préposé pour la réalisation du projet.
Tout document attestant de la faisabilité du projet sur ce lieu (**=titre de propriété, adéquation PLU, AOT,** …) sera fortement apprécié à ce stade.
Aussi, merci de préciser les divers accès envisagés (*routiers, piétons, etc*.) ainsi que l'emplacement des stationnements en fonction du nombre de personnes attendues.

5. Prévisionnel du projet

Présenter les objectifs qualitatifs et quantitatifs attendus du projet (*fréquentation, CA, etc*.). Vous pouvez préciser les périodes d'ouverture (*semaine/week-end, années 1/2/3, etc*.) ou les différents produits (*produit principal, entrées, produits annexes, …)*

6. **Méthodologie – création** *

Joindre la synthèse des éléments suivants liés à la simulation de création de l'activité : *justification du montant de l'investissement, statut juridique envisagé et justification*, *calendrier, mode de financement, garanties, contraintes réglementaires, …*

7. **Expérience du candidat** *

Avez-vous une expérience ou un diplôme dans le secteur d'activité concerné ? Si oui, merci de préciser (*lieu, titre, fonction, année(s), références, …*) :

8. **Méthodologie – exploitation** *

Joindre les éléments suivants liés à la simulation de l'exploitation de l'activité : business plan sur 3 à 5 ans, personnel *(nombre, ETP)* et qualifications, amplitude horaire envisagée*, …*

9. **Plus-value** *

→ En quoi ce projet s'inscrit-il dans une démarche de développement durable ? Quelles sont les actions mises en place pour limiter ses impacts négatifs ou pour augmenter ses impacts positifs ?
   - D'un point de vue social ?
   - D'un point de vue économique ?
   - D'un point de vue environnemental ?

→ Comment ce projet s'adresse-t-il à la fois aux touristes extérieurs et aux résidents mahorais ?

→ En quoi le projet est-il innovant ? [1]

→ En quoi ce projet permet de faire vivre une expérience aux visiteurs, c'est-à-dire une expérience unique, qui fasse travailler les sens et/ou l'imaginaire et qui mette en avant les atouts de Mayotte ?

10. Annexes

[1] Par « innovant », il peut s'agir ① d'innovation interne (fonctionnement, ressources humaines, …) ; ② d'une offre de produits ou services (nouveauté, sources d'approvisionnement, clientèle(s) visée(s), tarification, ancrage territorial, expérience client, …) ; ③ des autres interactions entre l'entreprise et ses clients (communication, identité de la marque, engagement durable, distribution, fidélisation…)

| Base Nature 1

Forêt « Adrénaline»



Crédit photo : Makes aventures - La Réunion

L'activité consiste à évoluer en hauteur dans un esprit « aventure », le long d'un câble auquel la personne est reliée (ligne de vie continue) pour passer une série d'ateliers.



Activité principale



Glisse



Tour de saut



Trampolines, univers kids

Activités secondaires

1 Activité principale : parc acrobatique en hauteur

Il s'agit de créer un espace pour s'amuser en forêt, qui combine un « accrobranche » (Parc Acrobatique en Hauteur - PAH) et des activités ludiques, pour une demi-journée au grand air, ou plus ! Activité nature par excellence, le PAH permet de réaliser des parcours dans les arbres avec un équipement individuel garantissant une évolution en toute sécurité.
Filer sur une tyrolienne, marcher en équilibre sur une corde, traverser des tunnels ou se jeter dans un filet géant … sont des exemples classiques d'activités rencontrées lors de la progression d'arbre en arbre.
Les parcours sont classés par niveau de difficulté , âge requis, longueur…



Individuels, familles, amis, groupes



L'activité dure de 1h30 à 3h, équipement compris

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

L'activité débute par un briefing de sécurité, puis l'équipement des personnes sous la supervision d'un encadrant.
Un parcours d'initiation est réalisé puis choix du parcours (vert, bleu, rouge, noir).

L'activité se déroule dans les arbres, avec une ligne de vie continue (impossible de se décrocher), où le client enchaîne les ateliers qui le font progresser d'arbre en arbre.
En cas de besoin, un encadrant vient le seconder.

Au retour, le matériel est restitué.
Éventuellement le client achète des photos prises sur le parcours ou prend une collation et un rafraîchissement.

3 Activités secondaires

- Tour multi-saut : il s'agit d'une tour séparée ou de plateformes ajoutées aux arbres, permettant de grimper (prises, filets), de sauter (big air bag, idéalement quick jump), de glisser (toboggans géants), …
- Trampolines : il est conseillé d'adjoindre une offre pour les tout-petits, de type trampolines et petits toboggans, mini-tyrolienne, petit filet, …

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Casiers à consigne,
Snacking
Rafraîchissements.

Autres activités périphériques suggérées :
Il est possible d'adjoindre des offres pour les groupes, une privatisation (hors saison), des sessions « anniversaire » et des bons cadeaux.
Générateur de photos instantanées aux « points chauds »

4 Contraintes & spécifications techniques

- La surface de terrain est comprise entre 2 et 3 000 m² pour une installation moyenne. Un agrandissement (tranche 2) peut être effectué en fonction du succès de l'activité.
- Nécessité d'avoir des arbres de 25-30cm de diamètre au minimum, espacés de 3 à 15m pour faire des ateliers « classiques » (passerelle/pont de singe/filet..) ; au-delà de 15-20m des tyroliennes pour limiter les efforts (5 % de pente pour une tyrolienne)
- Un PAH peut être encadré par des personnes titulaires d'un diplôme non spécifique à l'encadrement de la discipline, dit diplôme multi activité, tels que les DEUG (Licence 2) en Sciences et techniques des activités physiques et sportives.
- La norme *NF EN 15567-1+A1* (février 2020) Partie 1 précise les exigences de construction et de sécurité relatives aux PAH. La norme *NF EN 15567-2* (juillet 2015) Partie 2 précise les exigences d'exploitation relatives aux PAH. Inspections périodiques obligatoires

5 Éléments financiers

Investissement

- Un investissement de 250 000€ peut permettre de créer 5 parcours de 35 à 40 ateliers et quelques tyroliennes (10 ateliers par niveau vert/bleu/rouge/noir). Compter 15 à 20K€ pour les études.
- Cela permet de recevoir environ 90 personnes en simultané soit entre 150 et 200 personnes par jour, ce qui correspond à 10 000 entrées annuelles.

Exploitation

- En moyenne 1,6 emploi permanent et 5 emplois saisonniers par an.
- Tour de saut : 1 encadrement diplômé d'état en escalade (BE, BPJEPS ou équivalent) est légalement requis ; frais de gardiennage / sécurité du site
- Création « annuelle » de nouveaux ateliers de l'ordre de 10 000 à 20 000€ par an

Les parcs dédiés qui comptent plus de 60 % d'enfants dans leur part de clientèle affichent une fréquentation moyenne annuelle moindre (8 000 entrées/an) que les parcs à connotation adulte (11 000 entrées / an).

Entrée 12 à 24€ en fonction de l'âge.

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Soigner la qualité de l'accueil et des installations : l'environnement créé doit être en accord avec une idée de préservation de la forêt, les cheminements propres et dégagés, les espaces pique-nique entretenus, le personnel souriant et reconnaissable, etc...
- Respecter strictement les consignes de sécurité et d'entretien du fournisseur
- Proposer une offre « snacking » sur site *à minima*.
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, une possibilité de réservation, …
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (par exemple ONF / Dpt)

Risques

- Une offre dégradée du fait d'un mauvais entretien ou de la mauvaise gestion des flux (trop de personnes en même temps, trop d'attente)
- Risque météorologique : prévoir annulation en cas de conditions défavorables
- Manque de renouvellement (animations et produits périphériques, construction en 2 tranches
- Risque phytosanitaire (arbres)

7 Localisation potentielle

- La localisation potentielle de cette activité sera dictée par la maîtrise du foncier et la qualité du couvert forestier. Plus celui-ci est dense avec de gros arbres, plus le parc pourra être étendu (en 1 ou 2 phases).
- À proximité d'un axe de circulation/carrefour majeur, et/ou d'une zone habitée et fréquentée
- Possibilité de se garer facilement







Chartreuse Tourisme



Lien utiles :

https://www.sportsdenature.gouv.fr/grimpe-d-arbres-et-parcours-acrobatique-en-hauteur/reglementation-pah/encadrement

https://www.chartreuse-tourisme.com/offres/quick-jump-plateau-des-petites-roches-fr-2716819/

https://www.sla-syndicat.org/



| Base Nature 2

Forêt « Ludique »



Crédit photo : Chien noir

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste en une progression ludique dans une forêt de filets, en toute sécurité et sans matériel, avec des toboggans, des couloirs, des trampolines…



Activité principale



Jeux géants



Lache golf (disc golf)



Karts à pédales

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : parc de filets dans les arbres

Il s'agit d'une promenade dans les arbres et la canopée dans un esprit ludique.
Ce parc de filets dans les arbres permet d'évoluer librement et en toute sécurité sur un espace en hauteur, sans les contraintes de harnachement propres à l'accrobranche ou aux parcs d'aventures traditionnels.
Cette activité peut être propice à la détente, au jeu et aux sensations fortes pour toute la famille, dans le respect absolu de la nature et des arbres.
Les filets composent des cheminements, des toboggans, des passages secrets ou même des espaces larges dans lesquels sauter, escalader, s'amuser, faire la course, glisser, jouer au ballon, se détendre, et pourquoi pas admirer les étoiles en écoutant un comte ?



Famille, amis, groupes, scolaires



L'activité dure de 1h30 à 2h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

Achat / contrôle des billets.
La séance débute par un briefing (type de parcours, sécurité).

Les clients partent ensuite pour une balade libre, ou bien le cas échéant pour une activité organisée.

La séance se termine éventuellement par un rafraîchissement

3 Activités secondaires

- Pour compléter l'offre ludique, il est possible de proposer des activités complémentaires payantes ou gratuites. En plus du chiffre généré, elles permettent d'augmenter le temps passé sur site, et éventuellement d'attendre si l'équipement est saturé.
- Une aire de jeux géants : mikado, puissance 4, dames, dominos…
- Un parcours de karts à pédales qui passe sous les filets.
- Un parcours de « lache golf » : il s'agirait d'une adaptation d'un parcours de Disc golf, activité qui connaît un gros succès actuellement en Europe. Le joueur dispose d'une lache traditionnelle tressée (remplaçant le frisbee ou la balle de golf) qu'il doit lancer dans un panier (en lieu et place du trou sur le green). 9 à 18 paniers pour 7€-12€. Une fédération existe pour ce sport (FFDF).

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Bar et snacking

Autres activités périphériques suggérées :
Il est possible d'adjoindre d'autres offres à l'activité filet : team building, contes & légendes, tournoi de sports collectifs, …
Possibilité de journées thématiques pour attirer en plus basse saison.

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Filets : avoir des arbres de 30 cm de diamètre, espacés de 10 mètres en moyenne (3 à 16). Il faut minimum 4 gros arbres pour un équipement de taille moyenne, et environ 60 arbres au total. La surface moyenne pour une installation est de 2 000 m² (possibilité d'étager en fonction des arbres)
- Pour le kart à pédale, prévoir différents engins en fonction de l'âge sur un circuit rudimentaire qui sillonne sous les installations existantes

5 Éléments financiers

Investissement

- Filets : 225K€ HT / 300K€ HT (1 250/1 650 m²).
- Livraison autour de 20K€
- Les études préalables de l'ordre de 12 à 15K€ (terrain et bureau)
- Contrat de maintenance ou formation du personnel pour les petites réparations
- 6 mois entre la prise de contact et l'installation
- Coûts de la mise en état du terrain et de l'installation des équipements d'accueil, tables de pique-nique, snacking, …

Exploitation

- Sécurisation du site, gardiennage
- Communication
- Les filets ont une durée de vie moyenne de 5 ans pour une utilisation « normale »
- ROI entre 2 et 3 ans en fonction de la fréquentation

Exemples tarifaires

- Filets : 12 à 15€ hors tarifs réduits. Entrée du domaine payante (5€) pour les accompagnants
- Kart à pédales : 5 à 10€ en fonction du parcours et de la durée
- « Lache-golf », pour 9 paniers : 5€ enfants, 7€ adultes

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Soigner la qualité de l'accueil et des installations : l'environnement créé doit être en accord avec une idée de préservation de la forêt, les cheminements propres et dégagés, les espaces pique-nique entretenus, le personnel souriant et reconnaissable, etc.
- Respecter strictement les consignes de sécurité et d'entretien du fournisseur
- Proposer une offre « snacking » sur site *a minima*.
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, compléter des sessions…
- Événements pour proposer des expériences inédites : nocturnes, lecture de contes, etc.
- Une construction en 2 tranches permet de créer un nouvel élan
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (par exemple ONF / Dpt)

Risques

- Une offre dégradée du fait d'un mauvais entretien ou de la mauvaise gestion des flux (trop de personnes en même temps, trop d'attente)
- Risque météorologique : prévoir annulation en cas de conditions défavorables
- Manque de renouvellement : les animations doivent permettre de dynamiser l'activité

7 Localisation potentielle

- La localisation potentielle de cette activité sera dictée par la maîtrise du foncier et la qualité du couvert forestier. Plus celui-ci est dense avec de gros arbres, plus le parc pourra être étendu (en 1 ou 2 phases).
- À proximité d'un axe de circulation/carrefour majeur, et/ou d'une zone habitée et fréquentée
- Possibilité de se garer facilement











Source : https://www.chien-noir.fr/
Crédit photos : Denis Gliksman

Lien utiles :

https://youtu.be/xcQ4a4lzaOk
https://www.ffdf.fr/
https://www.lessaisies.com/activites-sportives-disc-golf-les-saisies-820756.html
https://www.bergtoys.com/be_fr/kart-a-pedales



| Base nature 3

Forêt « Zen»



Crédit photo : Bali swing

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste à tester différentes balançoires (individuelles, pour couples, artistiques) afin de s'immerger dans un environnement naturel et immortaliser des moments insolites.



Activité principale



Relaxation



Grimpe d'arbres



Galerie des illusions

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : parc de balançoires

Un parcours agrémenté de balançoires en pleine nature, pour prendre de la hauteur et découvrir des paysages et des panoramas d'exception.
Les balançoires sont parfaitement intégrées à leur environnement, originales, disposées à différentes hauteurs (pouvant aller jusqu'à plusieurs dizaines de mètres) et dimensionnées pour accueillir une ou plusieurs personnes. Pour certaines balançoires, un dispositif de type harnais est obligatoire (équipement par du personnel qualifié).
À l'ère des réseaux sociaux, cette activité permet de créer du contenu dit « Instagrammable ». Pour cela, sur chaque spot, un photographe professionnel immortalise cet instant suspendu.



Couples, amis, petits groupes, familles,



L'activité dure de 1 à 4h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

Achat du billet en ligne/sur site et remise du plan du site. Briefing parcours et sécurité.

Équipement des clients par le personnel qualifié pour les infrastructures le nécessitant. Les clients profitent des différentes installations.

Découverte des clichés dans un cadre agréable avec possibilité d'achat. Prise des coordonnées. Rafraichissement.

3 Activités secondaires

- Pour les plus petits qui ne pourraient accéder à l'activité ou pour les accompagnateurs : un espace avec des balançoires plus petites mais ludiques orienté « nature », des cachettes, … un sentier à parcourir pieds nus qui mobilise les sens et immerge encore plus le visiteur dans la nature
- Restauration possible, classique ou insolite (ex. dans les arbres)
- Expo photo
- Galerie de l'illusion

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Restauration,
Boutique.

Autres activités périphériques suggérées :
Services d'un photographe professionnel pour suivre les clients tout au long du parcours.
Mise en beauté et costumes traditionnels, pour des séances photo exceptionnelles.
Un prestataire agrégé propose des activités de grimpe d'arbres : initiation, lecture perchée, etc.

4 Contraintes & spécifications techniques

- Plusieurs ateliers composent un parcours insolite qui met en avant des perspectives sur le paysage, la mangrove, la ville, … Le passage d'un atelier à l'autre est l'occasion de changer d'atmosphère, de se relaxer tout en prenant son temps. Le parcours peut être agrémenté d'éléments paysagers tels que brumisateurs, fontaines, œuvres d'art, …
- Surface minimum autour de 2 000m².
- Il est nécessaire de diagnostiquer les supports qui recevront les balançoires, en particulier l'état sanitaire des arbres si tel est le cas.

5 Éléments financiers

Investissement

- 70 000 € HT / 150 000€ HT + études techniques préalables de l'ordre de 15K€ + intégration paysagère de l'ordre de 30K€
- Matériel de sécurité :

Exploitation

- Moyenne : ≈50 à 100 000€
- Capacité d'une installation moyenne environ 80à 100 personnes en simultané
- Les balançoires sont à renouveler tous les 3-5 ans (+ introduire des nouveautés)
- Formation du personnel pour l'équipement et le soin apporté à l'environnement (jardin, allées, …)
- ROI : 1 à 3 ans
- Frais de gardiennage / sécurisation du site

Exemples tarifaires

- Tarif unique : 12€
- Tarif couple : 20€
- Gratuit pour les - de 4 ans
- Famille nombreuse : -10% dès 6 entrées
- Tarif groupe sur devis
- Dépend également des animations et de l'étendue du parc

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Lieu d'implantation et intégration paysagère des balançoires
- Communiquer sur l'aspect « unique» et innovant de la démarche
- Animer les réseaux sociaux et notamment Instagram
- Qualité des offres annexes
- Entretien régulier du site et des installations
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (par exemple ONF / Dpt)

Risques

- Image dégradée du site du fait d'un mauvais entretien, ou de la mauvaise gestion des flux (trop de personnes en même temps, trop d'attente)
- Risque météorologique : annulation en cas de conditions défavorables
- Manque de renouvellement de l'offre : l'offre doit être augmentée régulièrement d'une nouvelle installation ou d'une installation éphémère

7 Localisation potentielle

- La localisation potentielle de cette activité sera dictée par la maîtrise du foncier et la qualité du couvert forestier. Plus celui-ci est dense avec de gros arbres, plus le parc pourra être étendu.
- À proximité d'un axe de circulation majeur, et/ou d'une zone habitée et fréquentée
- Possibilité de se garer facilement











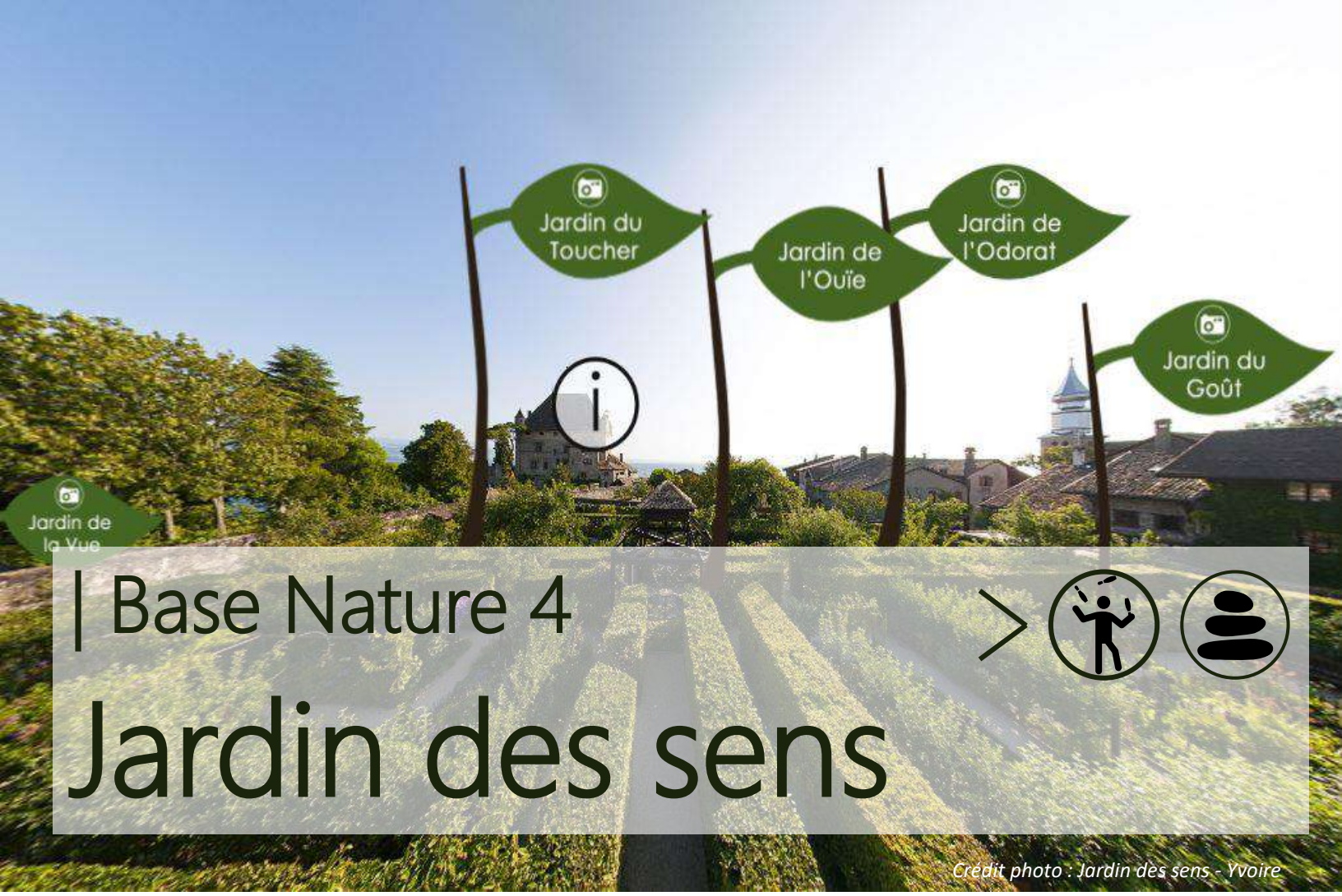
Sources : https://alohaubudswing.com/ https://dynamic-media-cdn.tripadvisor.com/media/photo-o/1a/6d/53/07/the-best-swing-in-the.jpg?w=1100&h=-1&s=1

Lien utiles :

https://realbaliswing.com/bali-swing-active/
https://alohaubudswing.com/







| Base Nature 4

Jardin des sens

Crédit photo : Jardin des sens - Yvoire

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste à visiter un jardin insolite permettant d'éveiller les 5 sens au contact de végétaux, organisés en fonction d'activités sensorielles propices à l'expérience.



Activité principale

Activités secondaires



Ateliers de Land Art



Plantes médicinales



Cours de cuisine

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : jardin des sens

Le Jardin des sens est un lieu où les visiteurs peuvent redéfinir leur rapport à la nature grâce à leurs sens.
Plusieurs activités sont proposées afin de stimuler tous les sens du visiteur : ateliers où le visiteur est invité à toucher différentes matières avec les mains ou les pieds, labyrinthe, chemin pieds nus, serre à papillons, espaces de senteurs (fleurs, plantes, épices), jardin des sons, etc.
Une serre d'aquaponie pourrait être adjointe (côté innovant / spectaculaire).
Des zones calmes, kiosques de verdure, cascades, … ponctuent la visite.
Le jardin doit être évolutif (nouveaux espaces, renouvellement des activités, …) afin de rester attractif. Il évolue aussi avec les saisons.



Famille, amis, groupes, scolaires



L'activité dure de 1h30 à 2h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

Le client est accueilli à l'entrée du site où le jardin est expliqué. Il prend son ticket d'entrée ou montre sa réservation.

La visite se fait de façon libre ou accompagnée selon la formule choisie (ateliers ou non). Le parcours est fléché d'un espace à l'autre.

La visite se termine par un passage dans la boutique : artisanat local, produits à base de plantes, herboristerie, …

3 Activités secondaires

- Des ateliers de création d'œuvres éphémères à partir de matériaux naturels à ramener chez soi ou à laisser pour décorer le jardin ; ateliers de land art et tressage, fabrication de cosmétiques naturels
- Des sensibilisations à la ressource : le cycle de l'eau, le compost, les déchets verts, gestes éco-responsables, des pratiques comme la permaculture, aquaponie…
- Des cours de cuisine pour apprendre à réaliser des recettes à base de plantes locales

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Snacking santé,
Boutique.

Autres activités périphériques suggérées :
Il est possible d'adjoindre une offre de restauration (idéalement en partenariat avec un restaurant à proximité immédiate)

4 Contraintes & spécifications techniques

- Une zone naturelle préservée, environ 2 500 à 3 500m²
- Attention aux contraintes liées à la ressource en eau (arrosage frugal, récupération des eaux de pluie)
- Accès à tous les publics à mettre en avant (personnes âgées, enfants en bas âge, tous types de handicaps). Une labellisation « tourisme & handicap » pourrait être visée.
- Autres : dépend du projet

5 Éléments financiers

Investissement

- Entre 60 et 100K€
- Dépend de la surface au sol, du nombre et de la richesse des éléments présentés, des infrastructures connexes (accueil, boutique, …)
- Installation d'aquaponie (en fonction de la taille, peut s'élever à 25K€ - https://positivr.fr/citizenfarm-aquaponie-foyer-herbergement-agriculture/)
- Autres exemples : Sentier tactile : 150€/ml ; Xylophone de 2,5m x 2,5m : 2 500€HT ; Cabane sensorielle : 15 000€HT

Exploitation

- Dépend là aussi de la structure. À Yvoire, 6 jardiniers travaillent de 6h à 18h, 7J/7 + 2 à 2,5p. simultanément sur le jardin, + gardiennage / sécurité
- Des revenus peuvent être issus de la vente de plantes et/ou de l'aquaponie

Exemples tarifaires

- Adulte : 14€
- Enfant : 8€
- Groupe : 12€

- Participation à des **ateliers** autour de 15€/p. en fonction du public (enfants, adultes, mixte), du matériel nécessaire, de la durée et de la taille du groupe.

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Trouver le terrain adéquat et les idées originales d'aménagement : respectueuses, originales et intéressantes pour attirer le plus large public
- Une mise en scène de qualité est primordiale (aspect visuel, « surprises », mobilier, parcours)
- Développer des thématiques dans l'année et des propositions d'atelier
- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif, accueil chaleureux et attentif
- Avoir un personnel polyvalent (entretien du jardin / dialogue avec le public par exemple, et une organisation rigoureise des plannings)
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, des promotions, …

Risques

- Détérioration des espaces (entretien, météo, usure...)
- Manque de renouvellement
- Communication trop faible vis-à-vis des publics
- Attention à bien garder la philosophie "nature" sans fausse note (matériaux, mobilier, ressource, pratiques, ..) pour ne pas décridibiliser
- Risque phytosanitaire

7 Localisation potentielle



- Il faut que le lieu soit à proximité des grands axes mais dans un écrin préservé, si possible du bruit.
- En fonction de la thématique retenue, besoin d'étudier la pluviométrie, l'exposition, … pour qu'ils soient propices à un jardin.
- La proximité d'un équipement touristique existant (hébergement par exemple) est un plus.









Sources : https://www.gerbeaud.com/
http://www.aoubre.fr/jardin-des-papillons/
http://www.aoubre.fr/decouverte/sentier-des-sons-suspendus/

Lien utiles :

https://actu.fr/nouvelle-aquitaine/saint-fraigne_16317/autisme-a-saint-fraigne-un-jardin-pour-apprivoiser-ses-sens_38050135.html

https://actu.fr/pays-de-la-loire/nantes_44109/loire-atlantique-ce-jardin-qui-stimule-les-sens-soigne-et-apaise-les-personnes-agees_38636585.html

https://jardin5sens.net/

https://sentier-azaret.com/



| Sport 1

Parc de grimpe outdoor



Crédit photo : Profil évasion

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

Il s'agit d'un espace outdoor proposant de découvrir la grimpe sous des formes variées, et pour tous les âges. Des ateliers sur éléments naturels, artificiels ou mixtes sont proposés.



Activité principale



Espace enfants



Espace slackline



Snacking

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : parc de grimpe outdoor

Dans un contexte où l'escalade vient de devenir discipline olympique, il s'agit de proposer une première approche de cette discipline sous les feux de l'actualité, encadrée, en outdoor.
Différents espaces s'adressent à des typologies de pratiquants variées : groupes, individuels, enfants ou clubs. L'accent est mis sur la sécurité et le tarif varie en fonction de l'âge, de la fréquence de visite (carte 5, 10 entrées ou abonnement) et du niveau de pratique (initiation à confirmé).
Un bâtiment d'accueil permet la gestion du matériel, la billetterie et la vente de produits (dont produits dérivés).



Individuels, amis, scolaires, clubs, familles



L'activité dure de 1 à 4h

2 Déroulement de l'activité & parcours client

L'activité débute lors du choix de la prestation à la billetterie.
La location de matériel est possible.

Les clients s'exercent sur les différents modules proposés.
La pratique est libre ou encadrée, avec ou sans matériel de sécurité.
L'observation des autres pratiquants est possible.

Retour du matériel prêté / loué.
Possibilité d'avoir des photos si le site est équipé

3 Activités secondaires

- Un espace enfant, avec des modules de grimpe bas ludiques et variés (araignée, mini-murs avec prises, petits filets à grimper, …) favorise l'accès aux familles
- Un espace « slackline » pour valoriser les activités en équilibre, voire le côté spectaculaire
- Location / réparation / vente de matériel, magazines, accessoires de grimpe (dont textile)

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Petite restauration /boissons

Autres activités périphériques suggérées :
Possibilité de privatisation, d'organisation de formations / événements par des personnels intégrés ou des prestataires extérieurs.

4 Contraintes & spécifications techniques

- Les différentes prestations proposées doivent être encadrées par des personnels qualifiés (grimpe d'arbre, escalade, etc…)
- Le terrain doit être suffisamment attractif pour proposer un mix d'activités sur support artificiel et naturel (ex. : petits rochers)
- Si usage des arbres, il est nécessaire d'en faire un état sanitaire et de réaliser des contrôles annuels.
- Si plusieurs lignes sur le même « mur », un minimum de 1 m, ou mieux, 1,2 m est à respecter entre les lignes (FFCAM)

5 Eléments financiers

Investissement

- Le prix d'un équipement total variera en fonction du nombre et type de modules (artificiel / naturel, hauteur, nombre de prises, difficulté…)
- A titre d'exemple pour l'espace enfant : araignée : 3000€ ; mini-murs 1500€
- Prix du terrain si acquisition nécessaire
- L'investissement peut être réalisé en plusieurs tranches

Exploitation

- Location du terrain / redevance le cas échéant
- Personnel qualifié, personnel d'accueil, entretien, gardiennage et sécurisation du site
- Renouvellement des structures
- Entretien du terrain et des installations

Exemples tarifaires

- Entrée de 4 à 15€/personne en fonction de l'âge et des parcours
- Abonnements 10 entrées ou par période
- Tarifs de groupe
- Packages anniversaires, événements d'entreprise, …

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Créer un engouement pour l'activité en axant sur le côté ludique et la pédagogie
- La sécurité n'étant pas négociable, respecter scrupuleusement les consignes de taux d'encadrement, qualifications, contrôles des installations.
- Avoir une variété suffisamment importante de modules pour permettre à différents publics de s'initier ou de pratiquer les activités (notion de progression)
- Animer les réseaux et soigner sa communication
- Prendre conseil auprès des structures compétentes, locales et nationales

Risques

- Détérioration du parc par mauvais entretien : prévoir un budget nécessaire à l'entretien de structures outdoor
- Risque météorologique
- Accidentologie : mettre en place le plan nécessaire
- Risque de confusion si des activités en-dehors de la grimpe sont proposées : il ne s'agit pas d'une copie de parc aventure mais bien d'un nparc de grimpe (garder le positionnement fort)

7 Localisation potentielle

- Dans un environnement à la topographie et aux arbres adaptés
- Par exemple à proximité du parcours de via ferrata de M'bouini, mais selon autorisations et conformité aux documents d'urbanisme





Source : https://www. https://lafabriqueverticale.com/

Lien utiles :

https://www.escalade-strasbourg.fr/salles/ascpa/

https://www.climb-it.fr/

http://www.mayotteescalade.org

https://www.ffme.fr/

https://www.lagazettedescommunes.com/732734/structures-artificielles-descalade-quels-choix-pour-quelles-pratiques/

https://www.holds.fr/



| Base nautique 1

Base « Fun & chic »



Crédit photo : Ceclo

L'activité consiste à louer des pédalos catamaran haut de gamme, pour certains électriques, avec différentes options : 1 à 4 places, voile d'ombrage, champagne, …



Activité principale

Activités secondaires



Scaphandres



Bar de plage



Repas à embarquer

1 Activité principale : location de catamarans ludiques assistés

Il s'agit de catamarans ludiques électriques, hauts de gamme, qui révolutionnent la vision du pédalo. Celui-ci devient élégant, avec un design soigné et une assistance au pédalage. Il permet de se balader sur l'eau seul, en famille, entre amis ou en amoureux.
L'objectif est de réaliser un petit parcours sur le lagon sur une embarcation sûre et confortable, en prenant son temps (vitesse maximale 3 à 5 nœuds, soit 6 à 9km/h).
La baignade, voire PMT, sont des activités que les clients associeront naturellement à leur sortie.
Un « road book » peut aussi être proposé pour une promenade optimum ou une observation du milieu.



Familles, couples, amis, seuls



L'activité dure de 1h à 2h30

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

La location débute par un briefing de démonstration et de sécurité.
Les clients prennent de la crème solaire (minérale conseillée)
Un itinéraire ou une zone de navigation sont délimités.

Les clients partent pour 1h à 2h30, éventuellement avec un livret pour le parcours, ils se baignent … et reviennent.

Un état des lieux est effectué au retour.
Les éléments à nettoyer sont débarqués, les batteries mises en charge et le catamaran nettoyé & vérifié.

3 Activités secondaires

- La fourniture de paniers sous forme de collations plus ou moins sophistiquées est possible, avec éventuellement un fournisseur extérieur (bar, restaurant, traiteur).
- Possibilité de « services + » pour un événement (anniversaire, événement romantique) : fleurs, séance photo…
- Location de PMT, vente de crème solaire minérale, petits articles de plage

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Lieu de stockage,
Boutique de plage.

Autres activités périphériques suggérées :
Il est possible d'adjoindre une offre de restauration au bord de l'eau, pour un avant/après balade.
Possibilité aussi de louer d'autres embarcations (jet-ski kids électrique, Ceclo ou autre), ou bien une activité innovante telle que les scaphandres de marche sous l'eau.

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Engin de plage ou bateau sans permis catégorie D - les catamarans sont en fibre de verre/résine polyester ; Poids : 58,165 et jusqu'à 210kgs batteries et moteur inclus selon les modèles
- En fonction des modèles, permettent 3 à 6 heures de navigation pour un temps de charge de 5h (9h pour les gros modèles) et sont interchangeables
- Le pédalo est aussi équipé d'une petite glacière et d'une échelle de bain
- Capacité à recharger les batteries (jeu supplémentaire pour assurer la rotation et le dépannage), idéalement sur une source non émettrice de CO^2 (solaire)
- Pas de formation spécifique pour l'accueil, mais une bonne présentation et un sens du service

5 Éléments financiers

Investissement

- Unité entre 9 900 et 12 900€ HT pour les modèles avec plancher, 5 100€ pour le modèle pédalo avec assistance électrique et 4 300€ à propulsion humaine + hélice
- Lieu de stockage (location ou achat)
- Comptoir d'accueil et tenues du personnel
- Bateau supplémentaire pour porter assistance si nécessaire

Exploitation

- Droit d'amarrage au port (accès ponton)
- Nettoyage & entretien des embarcations, renouvellement du petit équipement (coussins, PMT), moteurs, batteries
- Stockage (si location), frais de gardiennage
- ROI assez rapide (<50 locations annuelles par équipement) compte-tenu d'un personnel restreint.

Exemples tarifaires

- 35€/30mn ; 50€/1h ; 80€ / 2h (Pampelonne / Ramatuelle)
- A partir de 70€ pour 2, 3, 4h (Martinique)

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Créer des partenariats (hébergements, agences réceptives, OTs, restaurants, …)
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, des promotions, …
- Cible haut de gamme : soigner l'accueil, horaires, lieu attractif, accueil chaleureux et attentif
- Être précis lors du briefing de sécurité et de l'inspection de l'embarcation (caution) ; les entretenir de manière stricte.
- Avoir un personnel polyvalent (accueil/maintenance/communication)
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (Parc Marin en particulier)

Risques

- Détérioration du parc par mauvais entretien, maintenance faible ou attitude des clients : prévoir le budget nécessaire et une sensibilisation en amont
- Vol du matériel : prévoir le stockage adequat
- Risque météorologique : prévoir annulation et solution de repli en cas de détérioration brutale des conditions
- Attteinte à la faune / flore du lagon : établir charte de bon comportement

7 Localisation potentielle

- Possibilité de partir de la plage ou d'un ponton, qui serve à assurer un départ confortable, une proximité des services (sanitaires, électricité) et à amarrer les embarcations
- Veiller à ce que le parcours proposé respecte un tracé évitant le risque d'atteinte à la biodiversité marine (corail en particulier) et évite les zones avec des courants forts.
- Localisation potentielle : lagon









Source : https://www. ceclo-experience.fr/

Lien utiles :

https://www.ceclo-experience.fr/

https://www.atawane.com/fr/activity/balade-en-pedalo/

https://pampelonnenauticclub.com/location-materiel/

https://www.atawane.com/fr/activity/balade-en-pedalo/



| Base nautique 2

Base « Sport»



Crédit photo : Education Nationale - colos apprenantes Martinique

MAYOTTE AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste à louer des embarcations à fond transparent, pour permettre à chacun de profiter des fonds marins et vivre une expérience inoubliable et active.

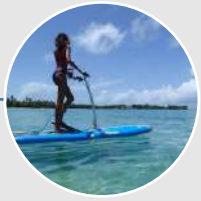


Activité principale

Activités secondaires



Cours de natation



Paddle stepper



Paddle géant

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : location de kayaks à fond transparent

La location de kayaks à fond transparent permet aux clients de faire l'expérience d'une découverte originale du lagon particulièrement adaptée aux richesses de Mayotte.
La coque transparente permet de prendre conscience et d'admirer la beauté des fonds marins sans l'utilisation d'un masque de plongée dont l'usage est difficile pour certains (enfants, personnes peu à l'aise).
Cette pratique peut être libre ou encadrée par un personnel qui valorisera la faune, la flore et les paysages du lagon.



Individuels, couples, famille, amis



L'activité dure de 3h à 5h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

La location débute par un briefing de démonstration et de sécurité.
Les différentes options de parcours ainsi que les spots incontournables sont présentés.

Les clients partent pour 3 à 5h avec un livret pour le parcours, se baignent, s'amusent… et reviennent.

Un état des lieux est effectué au retour.
Les éléments à nettoyer sont débarqués et le bateau nettoyé & vérifié.

3 Activités secondaires

- Événements ponctuels : sortie accompagnée avec un guide, nocturnes, etc.
- Location de PMT, vente de crème solaire minérale, petits articles de plage, etc.
- Possibilité de location de paddle steppers, paddles géants, etc.

Services associés :
Point d'accueil,
Restauration,
Boutique de plage,
Sanitaires,
Vestiaires,
Lieu de stockage

Autres activités périphériques suggérées :

- Leçons de natation individuelles ou collectives directement dans le lagon avec un maître nageur sauveteur certifié.
- Cours de yoga paddle :

https://www.paddle-evasion-martinique.com/index.php/fr-fr/

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Besoin d'un lieu de stockage suffisant et à proximité pour prévenir du vol et éviter d'abîmer le matériel

5 Éléments financiers

Investissement activité principale

- 10 kayaks transparents 2 places en polycarbonate (livrés Mayotte de La Réunion en caisse bois) - Garantie : 2 ans
- Accessoires fournis avec chaque kayak : 2 sièges Deluxe bi-densité + 2 pagaies démontables en ABS + 2 coussins de flottaison + 1 dérive escamotable transparente en polycarbonate
- Total 12 900€ HT

Exploitation

- 2 personnes dédiées l'accueil, la location, la réservation, le brief, la communication, l'entretien, le nettoyage et l'entretien
- 1 MNS si cours de natation
- Stockage, frais de gardiennage
- Renouvellement du petit équipement (pagaies, gilets, …)
- ROI dès la première année

Exemples tarifaires

- Kayak : $^1/_2$h : 7€ / 1h : 12€
- Cours de natation : 1 leçon : 22€ / 5 : 105€ / 10 : 200€ / 15 : 270€
- Paddle Yoga, séance 1h30 : 30 €/pers
- Rando paddle 2H30 : 39 €/pers
- …

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Créer des partenariats
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, des promotions…
- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif, accueil chaleureux et attentif
- Être méticuleux lors du briefing de sécurité et de l'inspection du bateau (caution)
- Entretenir les embarcations de manière stricte.
- Avoir un personnel polyvalent (accueil/maintenance/communication)
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (Parc Marin en particulier)

Risques

- Détérioration du parc de bateau par mauvais entretien, maintenance faible ou attitude des clients : prévoir un budget et une sensibilisation en amont
- Vol du matériel : prévoir le stockage adequat
- Risque météorologique : prévoir annulation et solutions de repli en cas de détérioration brutale des conditions
- Attteinte à la faune / flore du lagon : établir charte de bon comportement

7 Localisation potentielle

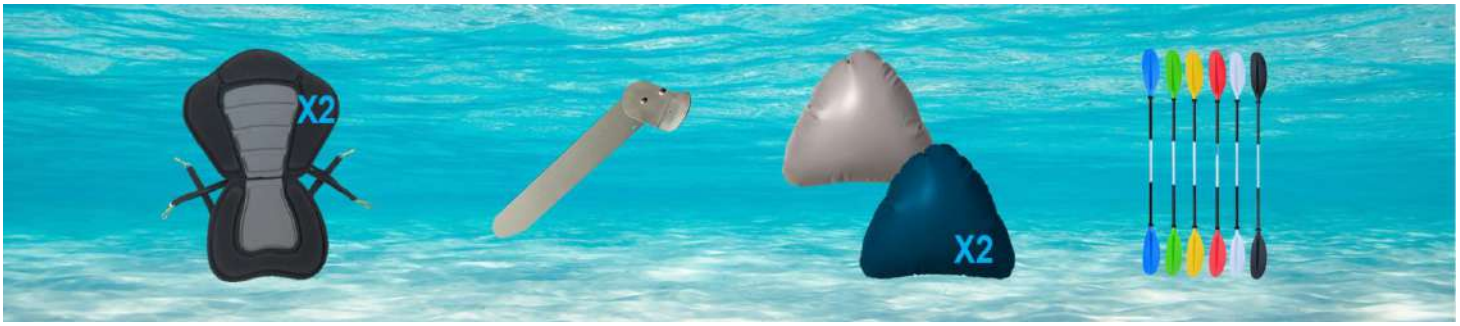
- Localisation potentielle : lagon
- Veiller à ce que la parcours proposé respecte un tracé évitant le risque d'atteinte à la biodiversité marine (corail en particulier) et qui ne créé pas de gêne à la tranquillité des autres usagers











Sources : https://www.kayak-transparent.com/
https://www.golfe-saint-tropez-information.com/fr
https://reunion.orange.fr/actu/reunion/saint-paul-presentation-du-projet-natation-scolaire-dans-le-lagon.html

Lien utiles :

https://www.nauticexpo.fr/prod/the-crystal-kayak-company/product-70330-542057.html
https://www.kayak-transparent.com/



| Base nautique 3

Base « Tradition»



Crédit photo MDP Consulting - V. Quenard

L'activité consiste à rendre accessible au plus grand nombre la navigation en pirogue traditionnelle, sous forme d'initiation et de balades.



Activité principale



Restauration sur la plage « voulé poisson»



Promenade découverte du lagon



Artisanat (bois, coco, tressage, …)

Activités secondaires

1 Activité principale : cours et initiations en pirogue traditionnelle

Les pirogues traditionnelles à balancier sont emblématiques du mode de vie mahorais et du patrimoine culturel. À ce titre, vivre une expérience sur une pirogue représente une immersion dans un univers authentique et une culture vivante.
Il s'agit ainsi de s'embarquer dans une de celles-ci avec l'objectif de comprendre et d'apprendre son fonctionnement : pour 1 heure ou pour un cycle de quelques cours, par exemple pour s'entraîner en vue du défi annuel du Fundi. Une dernière option pourrait être destinée aux entreprises sous forme de team building/défis d'équipes.
L'activité est complétée par l'apprentissage à terre d'activités artisanales en rapport direct ou non avec les pirogues.



Famille, amis, équipes, entreprises, scolaires



L'activité dure de 1h30 à 2h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

La 1ère session commence par un éclairage sur l'usage des pirogues et une explication sur leur fabrication.

Les clients sont initiés à terre puis sur l'eau à la navigation, en fonction de leur objectif (cours, course, balade…).
Les accompagnants restés à terre peuvent s'initier à d'autres activités traditionnelles

Un debriefing est effectué au retour avec le client. En option, il peut déguster un repas à base de produits de la pêche cuisinés et servis sur la plage.

3 Activités secondaires

- Prestation de repas « poisson » à midi avec la pêche du jour, préparé et servi sur la plage, accompagné de manioc / bananes / et d'un jus
- Possibilité de faire un masque « msindzano » avant le départ sur l'eau
- Ateliers de création type tressage coco, broderie traditionnelle, réparation de filets, danse, fabrication d'une pagaie… soit pour les clients eux-mêmes soit pour leurs accompagnants

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Vestiaires

Autres activités périphériques suggérées :
Boutique de plage (avec par ex. crème solaire minérale et/ou argile)
Service de taxi pour les hébergements touristiques proches

4 Contraintes & spécifications techniques

- Adaptation à la législation (gilets, …)
- Les pirogues sont légalement considérées comme des engins de plage et ne peuvent s'éloigner à plus de 300 m du rivage
- Avoir un nombre de pirogues suffisant et en bon état pour répondre à la demande de groupes
- Pas de formation spécifique pour l'accueil mais une bonne présentation et un sens du contact, une appétence pour la transmission des savoirs, ainsi qu'une certaine maîtrise de la langue française

5 Éléments financiers

Investissement

- 6 à 10 pirogues en bon état, pagaies
- Gilets de sauvetage
- 1 bateau à moteur pour la sécurité

Exploitation

- L'exploitation en elle-même ressemble à celle d'une base nautique classique ; prévoir des frais de gardiennage
- La particularité vient des interrelations avec d'autres entités/prestataires : pêcheurs (achat ou location des pirogues, tout ou partie du parc ?) ; prestataires extérieurs ou intégrés pour les repas ?

Exemples tarifaires

- Durée 1h30 à 2h : 55€ adulte / 30€ enfants pour 1 cours
- Package incluant un repas « poisson » sur la plage (+15€/per.)
- Possibilité de prendre une carte de plusieurs cours, ou « préparation d'équipage au défi du Fundi » de Mbouini».

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Avoir du personnel passionné et local (accueil, transmission du savoir, pédagogie)
- Créer des partenariats avec les agences réceptives, hébergements touristiques, OT, …
- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif, accueil chaleureux et attentif, prestation éventuelle de taxi
- Respecter strictement les consignes de sécurité
- Prêter une attention particulière aux repas (sécurité alimentaire et qualité gustative)
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, compléter les sessions, …
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (Parc Marin, Tourisme)

Risques

- Un manque de pédagogie ou des difficultés de communication vers les clients (langue, culture)
- Une offre dégradée ou, au contraire, trop aseptisée
- Une possible demande d'adaptation des embarcations pour un usage commercial (cf. Parc et Autorités compétentes)
- Risque météorologique : prévoir annulation si besoin
- Atteinte à la faune / flore du lagon : adopter une charte exemplaire de bon comportement

7 Localisation potentielle

- Veiller à ce que les parcours proposés respectent un tracé et évitent le risque d'atteinte à la biodiversité marine (corail, tortues)
- Localisation potentielle : lagon
- Une localisation à proximité d'un îlot pourrait rendre l'offre encore plus attractive, idéalement sur la plage de M'Bouini





Source : https://la1ere.francetvinfo.fr/mayotte/pirogue-defi-passionnes-769925.html

Lien utiles :

https://www.parc-marin-mayotte.fr/actualite/course-de-pirogue-2019

Association Laka de M'Bouini



| Base nautique 4

Base « Fun »



Crédit photo : Marina de St François - Nemo's Grill Boat

MAYOTTE AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste à louer une embarcation sans permis avec BBQ, parasol et glacière embarqués, pour des moments de détente conviviaux et originaux.



Activité principale

Activités secondaires



Scaphandres



Night BBQ



Balançoires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : location de “Donut BBQ”

Ces embarcations, motorisées ou non, mais toujours sans permis, sont équipées d’un BBQ pour une balade amusante et inédite !
Ce sont en fait des bateaux ronds et faciles à manœuvrer. Ils peuvent être loués pour partir à la découverte du lagon dans un périmètre proche ou juste pour s’installer à quelques dizaines de mètres de la plage. Ils peuvent accueillir 8 personnes (jusqu’à 10). Équipés d’un grand parasol couvrant toute la surface du bateau, ils permettent de stocker du petit matériel (glacières, vaisselle, serviettes, effets personnels). Équipés en option d’un moteur hors-bord 6 cv, leur vitesse de croisière est limitée à 4-5 km/h.



Famille, amis, groupes



L’activité dure de 3 à 5h

2 Déroulement de l’activité & Parcours client

La location débute par un briefing de démonstration et de sécurité, avec la nomination d’un « capitaine » du bateau.
Le repas est éventuellement fourni.

Les clients partent sur le « Donut » pour 3 à 5h, éventuellement avec un livret pour le parcours, ils prennent un repas, se baignent, s’amusent… et reviennent.

Un état des lieux est effectué au retour.
Les éléments à nettoyer sont débarqués et le « donut » nettoyé & vérifié.
Du carburant est ajouté si nécessaire.

3 Activités secondaires

- La fourniture de paniers sous forme de « kits BBQ » plus ou moins sophistiqués est conseillée avec éventuellement un fournisseur extérieur (restaurant, traiteur).
- Possibilité de « services + » pour un événement (anniversaire) : bougies, fleurs, gâteau d’anniversaire, séance photo…

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Lieu de stockage,
Restauration,
Boutique de plage.

Autres activités périphériques suggérées :
Il est possible d’adjoindre une offre de restauration au bord de l’eau.
Possibilité aussi de louer d’autres embarcations classiques de type kayak ou paddle, ou bien une activité innovante telle que le scaphandre de marche sous l’eau.

4 Contraintes & spécifications techniques

- Besoin de partir d'un ponton d'amarrage
- Capacité à fournir carburant pour les moteurs et de stocker les repas au froid
- Pas de formation spécifique pour l'accueil, mais une bonne présentation et un sens du service

5 Éléments financiers

Investissement

- Autour de 130 000 €
  - ~ 10 unités « donut bbq »
  - 1 comptoir d'accueil
  - Chambre froide pour la nourriture
  - Vêtements du personnel
  - Local de rangement du matériel
  - ANNEXE à moteur

Exploitation

- 2 ETP
  - 1 plutôt sur l'accueil, la location, le site web, etc.
  - 1 orienté formation/entretien/maintenance
- Droit d'amarrage
- Seuil d'équilibre entre 250 et 300 locations avant frais de gardiennage ; prévoir une caution

Politique tarifaire

Diverses formules à imaginer selon :

- La durée de location (3/5h) : 350 à 450€
- Le moment de la journée (brunch, déjeuner, dîner et coucher de soleil)
- Le service (pack nourriture inclus…)
- Le nombre de personnes (de 4 à 10)
- Formules St Valentin, EVJF…

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Créer des partenariats
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté avec des images, de l'actualité, des promotions…
- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif, accueil chaleureux et attentif
- Prêter une attention particulière aux repas (sécurité alimentaire et qualité gustative) → trouver le bon partenaire
- Être méticuleux lors du briefing de sécurité et de l'inspection du bateau (caution)
- Entretenir les embarcations de manière stricte
- Avoir un personnel polyvalent (accueil/ maintenance/communication)
- Projet bâti en concertation avec les organismes compétents (Parc Marin en particulier)

Risques

- Détérioration du parc de bateau par mauvais entretien, maintenance faible ou attitude des clients : prévoir un budget et une sensibilisation en amont
- Vol du matériel : prévoir le stockage adequat
- Risque météorologique : prévoir annulation et solution de repli en cas de détérioration brutale des conditions
- Atteinte à la faune / flore du lagon : établir charte de bon comportement

7 Localisation potentielle

- Besoin de partir d'un ponton, qui sert à assurer un départ confortable, une proximité des services (sanitaires, carburant) et à amarrer les embarcations
- Veiller à ce que la parcours éventuellement proposé respecte un tracé évitant le risque d'atteinte à la biodiversité marine (corail en particulier) et qui ne créé pas de gêne à la tranquillité des autres usagers
- Localisation potentielle : lagon









Sources : https://www.bbqdonutsboat.fr/
https://www.icigo.com/

Lien utiles :

https://youtu.be/mOFX_ZnWKjg
https://www.donutsbbqboat.com/
https://www.bbqboatparis.com/fr/offres/





| Base Nature 5

Centre de balnéo



Crédit photo : Oréade Chartreuse

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

L'activité consiste en une pause bien-être et relaxation dans des bains, en plein air, dans une ambiance feutrée et détendue.



Activité principale



Tente à thé



Cabine de soins



Jardin de plantes médicinales & boutique

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : centre de balnéothérapie

Dans un contexte où le bien-être est de plus en plus recherché, un centre de balnéothérapie permet de répondre à cette nouvelle attente. Il dispose d'infrastructures principalement extérieures, pour une déconnexion optimale.
Les prestations proposées sont des pauses détente dans des bains d'eau douce utilisée sous toutes ses formes : en bains chauds et froids, jets massants, etc.
Des prestations de beauté de type massages sont également proposées sur place en cabine.
L'expérience est prolongée dans la tente à thé dans laquelle il est possible de se relaxer et de profiter d'un en-cas ou dans le jardin médicinal pour découvrir les vertus cachées des plantes.



Seul, famille, amis, groupes



L'activité dure de 1h à 4h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

Les clients réservent les prestations souhaitées en avance/sur place selon les disponibilités puis se changent dans les vestiaires prévus à cet effet.

Accès aux structures et équipements selon la formule achetée : différents bains, tente à thé, jardin médicinal.

Avant de partir, les clients passent dans la boutique où des produits locaux, linge de bain, cosmétiques bio, … sont en vente.

3 Activités secondaires

- La réalisation de soins de beauté selon le savoir-faire local : masque de beauté, massage, etc.
- Vente de produits de beauté / produits de soins / produits à base de plantes / herboristerie…

Services associés :
Sanitaires,
Vestiaire,
Boutique.

Autres activités périphériques suggérées :
Soirées privées
Transport de personnes de et vers la balnéo

4 Contraintes & spécifications techniques

- Personnel qualifié pour les soins
- Solution de parking dimensionnée
- Respect des normes en vigueur : désinfection, traitement des eaux, autocontrôle, etc.

5 Eléments financiers

Investissement
- Terrain (au calme)
- 160K€ pour 5 bains et 1 sauna extérieurs, tente à thé, accueil

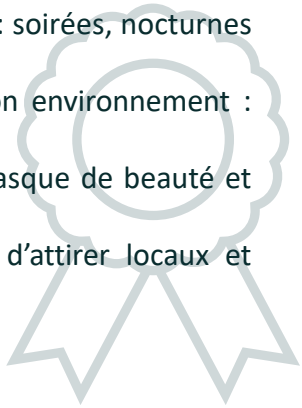
Exploitation
- Achat de nouveaux équipements
- Entretien et contrôles sanitaires
- Sécurisation et gardiennage du site, voire de l'accès (transport privé ?)
- Communication
- ROI en 2 à 3 ans

Exemples tarifaires
- Entrée balnéo : 28€
- Entrée sauna : 18€
- Forfait balnéo + soins : 70€

6 Facteurs clés de succès & risques

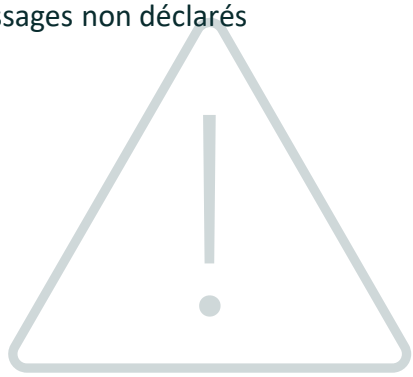
Facteurs clés de Succès

- Soigner l'accueil : lieu attractif, accueil chaleureux et attentif, personnel qualifié.
- Partenariat avec des hébergeurs pour des packages de séjour bien-être.
- Des horaires d'ouverture adaptés : soirées, nocturnes sous les étoiles, afterwork, etc.
- Adapter le design des bains à son environnement : utilisation de pierre et de bois.
- Lien avec le savoir-faire local : masque de beauté et soins.
- Une offre attractive permettant d'attirer locaux et touristes



Risques

- Risque sanitaire
- Ressource en eau non disponible (qauntité / qualité)
- Concurrence de prestataires de massages non déclarés



7 Localisation potentielle

- Un endroit reculé dans la nature (calme), où le cadre se prête à la relaxation, mais proche d'une agglomération afin de capter également un public sur un « temps pour soi » court, en semaine par exemple.











Sources : https://oreade-balneo-restaurant.fr/balneo/
https://www.domaine-arvor.com/eco-outdoor-spa.php

Lien utiles :

https://oreade-balneo-restaurant.fr/
https://www.thermescilaos.re/







| Restauration 1 > « Fast brochettis »

Crédit photo : CDTM

L'activité consiste en une restauration à base des emblématiques brochettes mahoraises, mais dans un cadre plus traditionnel de restaurant avec vente sur place ou à emporter.



Activité principale



Jus de fruits frais



Aire de jeux enfants / ados



Vente à emporter

Activités secondaires

1 Activité principale : restauration “fast-brochetti”

Les brochettis sont emblématiques de la restauration mahoraise. Cuisinées sur place, elles permettent à une clientèle variée de se retrouver autour d’un plat populaire et à un prix très accessible, dans un cadre simple, ce qui en fait une activité très populaire.
L’idée est de transposer le plat dans un contexte différent, avec une offre de restauration à emporter ou en salle : l’offre de base est cuisinée sous forme de brochette, mais le décor et le processus de vente est revisité. Il s’agit donc de ne pas chercher à reproduire exactement le concept brochetti, mais de s’en servir pour créer une proposition différente.
Une attention est portée sur l’accueil possible des familles, avec pourquoi pas une petite aire de jeu.

 **Tous**

 **L’activité dure de 10mn à 1h30 (à table)**

2 Déroulement de l’activité & parcours client

Système de précommande possible.
Découverte de la carte
Gestion de la queue et de l’attente dans un cadre agréable (bipeur ?)
Prise de commande

Les clients retirent leur commande ou sont servis à table.
Les plats sont de bonne qualité, avec des ingrédients locaux.
Les enfants peuvent jouer à proximité des parents

Fin de la prestation, le client est remercié et salué.

3 Activités secondaires

- Un « coin enfant » voire adolescent permet d’ajouter de la convivialité, ainsi que du temps de détente côté parents. Il serait simple mais ludique et bien pensé : sécurité, emplacement proche des parents mais sans créer de gêne pour les autres clients, matériaux locaux, ambiance cohérente par rapport à la thématique du restaurant…

Services associés :
Ajout de produits à emporter

Autres activités périphériques suggérées :
A déterminer.

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Répondre strictement aux exigences sanitaires, normes HACCP et de sécurité.
- Être titulaire le cas échéant de licences professionnelles adaptées à l'activité
- Besoin de se raccorder sur place à des réseaux et de traiter les déchets engendrés (tri à minima, compost, + solution de recyclage idéalement)
- Penser aux moyens de paiement (terminal C.B) et à leur sécurisation

5 Éléments financiers

Investissement

- Achat ou location d'un local, d'un fonds de commerce en fonction du concept
- Aménagement du lieu (respect des normes sanitaires, ERP, …) : compter par exemple 70K€ pour équiper un restaurant de 50/60 couverts en cuisine, chambre froide, … ; frais de gardiennage
- Formation éventuelle du personnel aux différents métiers (service, cuisine, gestion, …)
- Création des outils de communication (logo, charte graphique et supports)

Exploitation

- Voir standards de la restauration, dépend du concept, personnel, …

Exemples tarifaires

- En fonction du projet

6 Facteurs clés de succès & Risques

Facteurs clés de Succès

- Prêter une attention particulière à un service professionnel (sécurité alimentaire et qualité gustative, propreté des lieux, tenues, service, fraîcheur)
- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif (qui pourrait être très original), accueil chaleureux et attentif, coin enfant adapté
- Proposer des alternatives plus écologiques à l'exploitation (déchets, recyclables, énergie)
- Le concept ne doit pas être une copie des brochettis traditionnels, mais aller plus loin
- Animer les réseaux sociaux pour présenter la nouveauté, des images, de l'actualité, des promotions, …
- Suivre les tendances du marché (végan, santé, street, local, …)

Risques

- Un manque d'originalité, qui fasse que le fast-brochetti soit limité à une copie du concept original, en plus cher et moins chaleureux
- Risque sanitaire lié à l'activité de restauration
- Manque de professionnalisme et/ou difficulté à recruter les bons profils
- Concurrence de particuliers non déclarés
- Localisation inadaptée à la cible clientèle

7 Localisation potentielle

- À proximité d'un bassin de population suffisant
- Lieu avec une belle visibilité
- Adaptée à la cible (par exemple familles, étudiants, etc…)













Source : https://actu.fr/normandie/le-havre_76351/insolite-se-preparent-lancer-fast-food-base-brochettes-havre_21198379.html
©Pic & Broch'

Lien utiles :

https://www.restaurant-stick.com/
https://www.lemilebrochettes-dijon.fr/
www.alvoko.fr
https://www.umihformation.fr/



| Restauration 2

Foodtruck local « point de vue »



Crédit photo : MDP consulting – V. Quenard

Il s'agit d'un foodtruck aux couleurs de Mayotte, qui se positionne dans les points d'intérêts touristiques, avec une carte majoritairement locale et un service traiteur possible.



Activité principale



Accueil



Traiteur voulés



Jus frais

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : offre de restauration locale en foodtruck

Le foodtruck « point de vue » est un camion itinérant, qui propose deux types de proposition de restauration : une carte de produits locaux qui peut être simple mais approvisionnée en circuit court ; une carte de type traiteur, avec une offre plutôt pour des groupes, sur commande.
Le foodtruck a vocation à répondre à une demande sur des points d'intérêts touristiques/loisirs, en particulier des points de vue aménagés/à proximité de plages.
Son emplacement évolue selon un planning connu, permettant également à des clients d'organiser un déjeuner ou un voulé. Il propose un environnement attractif à ses clients.



Individuels familles, amis, groupes



Pas de durée

2 Déroulement de l'activité & parcours client

Les dates, menus, emplacements et horaires du foodtruck sont connus.
La prise de commande est possible en ligne pour l'activité traiteur (paiement en avance).

Le foodtruck s'installe.
Les clients viennent retirer leur commande (traiteur) ou font la queue pour la carte classique.
Les conditionnements jetables sont évités.

Retour des conditionnements au fur et à mesure du service.
Fin de service.
Nettoyage strict de l'emplacement et des abords.
Retour du véhicule.

3 Activités secondaires

- Possibilité de service traiteur supplémentaire pour un événement (ex. anniversaire) : bougies, gâteau d'anniversaire, …

Services associés :
Le choix des emplacements doit être vu en amont avec les autorités, notamment en tenant compte des critères de présence de toilettes, poubelles…

Autres activités périphériques suggérées :
Possibilité de mettre en avant une gamme de jus frais locaux.

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Nécessité d'acquérir un véhicule conforme aux normes en vigueur, équipé par un professionnel pour répondre strictement aux exigences sanitaires, norme HACCP et de sécurité.
- Être titulaire le cas échéant de licences professionnelles adaptées à l'activité
- Besoin de se raccorder sur place à des réseaux, de traiter ses déchets (tri à minima, + solution de recyclage idéalement)
- Avoir un atelier de transformation / chambres froides pour le service traiteur
- Penser aux moyens de paiement (terminal CB) et à leur sécurisation

5 Eléments financiers

Investissement

- Pour un foodtruck neuf et complètement équipé / décoré, livré Mayotte avec formalités de douane, etc. compter 95 à 100K€

Exploitation

- Energies (carburant, électricité), assurances, charges courantes …
- Produits et contenants
- Sécurisation (véhicule) - garage
- Personnel
- Considérer que la partie traiteur peut avoir un potentiel important

Exemples tarifaires

Selon projet / carte

6 Facteurs clés de succès & Risques

Facteurs clés de Succès

- Un service irréprochable et de qualité
- Une excellente communication
- Une animation dynamique de la présence sur le web et de la relation client de manière générale (prise de commande, paiement sécurisé, …)
- Des engagements en termes d'emplacement et d'horaires qui soient tenus
- Une carte adaptée en contenu et en tarif au public visé
- Un approvisionnement en circuit court est apprécié
- Proposer des produits locaux, donc une carte qui est suceptible d'évoluer aussi en fonction des approvisionnements, et qui est régulièrement adaptée, revisitée, renouvelée…

Risques

- Un service qui ne soit pas à la hauteur
- Un mauvais choix d'emplacement (à tester au démarrage de l'activité)
- Une activité qui génère un surcroît important d'emballages
- Un manque de renouveau

7 Localisation potentielle



- Idéalement, le foodtruck est installé à proximité de points de vue, sites touristiques, équipés de farés ou autres. Des projets sont en cours pour les valoriser (CCSud et CAGNM)
- Des emplacements proches de plages (non équipées de restauration) sont aussi à étudier







Lien utiles :

https://www.hedimag.com/

https://lecamionquifume.com/

https://www.restoconnection.fr/10-food-trucks-qui-sortent-vraiment-de-lordinaire/

https://www.umihformation.fr/



| Restauration 3

Vente ambulante de glaces artisanales



Crédit photo : https://www.glaces-martinique.fr/

MAYOTTE
AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

Il s'agit d'une vente ambulante de glaces, jus et compositions de fruits, réalisés de manière artisanale avec des produits locaux, à proximité de plages dépourvues d'établissements.



Activité principale



Jus de fruits frais, smoothies



Salades de fruits frais



Activités dérivées

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : vente ambulante de glaces artisanales

La vente ambulante de glaces artisanales est une offre très attendue des partenaires interrogés. Cette proposition gourmande vient à la rencontre des clients en se positionnant sur des points stratégiques jusqu'alors dépourvus de ce type d'offre notamment aux abords des plages.
Les glaces sont artisanales, et les recettes sont pensées avec des produits locaux autant que possible, avec la possibilité d'offrir des jus et/ou d'autres recettes sucrées (pâtisseries, bonbons, confitures, …).
Son emplacement évolue selon un planning connu. L'environnement est attractif pour les clients, l'accent est mis sur les circuits courts, les emballages réutilisables/recyclables.



Famille, amis, individuels, groupes



L'activité dure de 10 min à 2h

2 Déroulement de l'activité & parcours client

Les dates, emplacements et horaires sont connus en amont.
Le vendeur s'installe (de manière fixe ou en ambulant le long du site, en fonction de l'emplacement et du site.

Les clients viennent pour acheter leur pause gourmande.
Les conditionnements jetables sont évités.

Retour des conditionnements au fur et à mesure du service.
Fin de service.
Nettoyage strict de l'emplacement et des abords.

3 Activités secondaires

- La fourniture d'autres produits à base de fruits peut être proposée (cf. point 1).
- Possibilité de « services + » pour un événement (anniversaire)
- Possibilité de démonstration ?

Autres activités périphériques suggérées :
Privatisation pour anniversaires, mariages, …
Cours de cuisine avec des fruits

4 Contraintes & spécifications techniques

- Nécessité d'acquérir un véhicule conforme aux normes en vigueur, équipé par un professionnel pour répondre strictement aux exigences sanitaires, norme HACCP et de sécurité.
- Être titulaire le cas échéant de licences professionnelles adaptées à l'activité
- Besoin de se raccorder sur place à des réseaux, de traiter ses déchets (tri a minima, + solution de recyclage idéalement)
- Avoir un atelier de transformation/chambre froide pour la fabrication des glaces, ou un partenaire
- Penser aux moyens de paiement (terminal CB) et à leur sécurisation
- Pas de formation spécifique pour l'accueil, mais une bonne présentation et un sens du service

5 Eléments financiers

Investissement

- Si c'est un foodtruck qui est choisi, il peut être de taille assez modeste mais doit être bien équipé (chaine du froid).
- Pour un foodtruck neuf et complètement équipé / décoré, livré Mayotte avec formalités de douane, … compter 80 à 90K€
- Une formule « triporteur » peut aussi être évaluée
- Formation, temps d'élaboration des recettes, etc…

Exploitation

- Energies (carburant, électricité), assurances, charges courantes …
- Produits et contenants
- Sécurisation (véhicule) et garage
- Personnel
- Animation du site internet / page FB et partenariats

Exemples tarifaires

- Selon proposition, compositions pouvant aller de 5€ à 9€ en moyenne
- Glaces en cornet : prix 1 ou 2 boules + toppings
- Proposer des « saveurs du moment » (parfums éphémères pour créer l'envie)

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Des glaces et produits aux fruits parfaitement réalisés, avec des parfums locaux et originaux
- Le choix des emplacements doit être pensé en amont avec les autorités notamment en tenant compte des critères de présence de toilettes, poubelles, …
- Une carte suceptible d'évoluer en fonction des approvisionnements, régulièrement adaptée, revisitée, renouvelée.
- Un service irréprochable et de qualité (dont sanitaire)
- Une excellente communication, l'offre est à créer à Mayotte et doit se faire connaître
- Une animation dynamique de la présence sur le web et de la relation client de manière générale (prise de commande, paiement sécurisé, …)
- Des engagements en termes d'emplacement et d'horaires qui soient tenus

Risques

- Un produit qui créé de la déception en bouche ou en présentation
- Un manque de renouveau de recettes
- Des problèmes de sécurité/hygiène alimentaire
- Un service qui ne soit pas à la hauteur,
- Une politique tarifaire non adaptée (trop élevée)
- Un mauvais choix d'emplacement (à tester au démarrage de l'activité)
- Une activité qui génère un surcroît important d'emballages

7 Localisation potentielle

- La vente se fait à proximité des plages non équipées, ou dans des lieux fréquentés pour le loisir.
- L'emplacement sera également dicté par les autorisations accordées par les collectivités











Source : https://www.facebook.com/MadameGlaces

Lien utiles :

https://www.fabienneyouyoutte.com/glaces

https://www.ouest-lareunion.com/ou-manger-une-glace-artisanale-a-la-reunion-le-top-des-meilleurs-glaciers-de-l-ouest

https://www.umihformation.fr/



| Restauration 4

Établissement flottant



Crédit photo : Cloud 9

Il s'agit d'un restaurant et/ou bar amarré dans le lagon accessible par l'eau uniquement.



Activité principale



Location PMT



Soirées privées



Services, amarrage des visiteurs

Activités secondaires

1 Activité principale : offre de restauration flottante

Cette offre de restauration atypique et innovante propose de déjeuner ou de boire un verre dans un cadre unique pour profiter de la beauté des eaux du lagon.
Pour accéder à la plateforme, les clients sont acheminés à l'aide de petites embarcations (type annexe) ou bien viennent en nageant, en kayak, en petit bateau, …
Sur place, il s'agit de faire une pause détente, mais aussi de s'amuser (par ex. avec l'ajout d'un toboggan, d'ne vitre pour voir le fond, …) et de créer des souvenirs.
Le volet « photo » n'est pas à négliger !



Famille, amis, groupes



L'activité dure de 1 à 3h

2 Déroulement de l'activité & parcours client

Le client est pris en charge (avec réservation éventuelle) : il et accueilli sur la plage et emmené sur le bateau, ou bien une place lui est attribué pour s'amarrer sur le restaurant flottant (kayak par ex.)

Il passe un temps agréable et détendu, tout en consommant sur place (restauration ou boisson). Des activités supplémentaires peuvent agrémenter ce temps (PMT, kayak, toboggan, …)

La prestation est réglée et le client raccompagné à son point de départ le cas échéant.

3 Activités secondaires

- Des activités ludiques, ou ludico-sportives peuvent être proposées : PMT, toboggan aquatique, animations, dégustations organisées, musique, … ce sont ces offres qui créeront « l'ambiance » à bord (famille, ou plutôt lounge, ou + festif, + ludique…)
- Possibilité de « services + » pour un événement (anniversaire) : bougies, fleurs, gâteau d'anniversaire, séance photo…

Services associés :
Point d'accueil,
Articles de plage,
mouillage.

Autres activités périphériques suggérées :
Privatisation pour anniversaires, événement d'entreprise, …
Prestations sur le lagon (rando kayak, sortie PMT, …)

4 Contraintes & spécifications techniques

- L'établissement doit être une plateforme flottante mobile, qui est réglementairement un navire, pouvant aller jusqu'à 250m²
- L'établissement est fixe en exploitation : besoin d'une autorisation pour un corps-mort, qui doit être dimensionné au projet (par ex. tenant compte de 150 à 200km de vent) : https://www.mer.gouv.fr/mouillages-de-navires-en-dehors-des-ports

5 Eléments financiers

Investissement

- Une embarcation (bateau à amarrer de 250m² (21x8,50m, 2 niveaux) de type « KayFlô », fabriquée en France livrée Mayotte et assemblée Mayotte (charpentiers et métalliers), entièrement équipée (cuisine, décoration, …) et agrémentée d'équipements de loisir (toboggan) pour >1,2 millions d'euros.
- Le reconditionnement d'un navire existant est une autre solution
- Besoin d'une annexe pour aller chercher les clients

Exploitation

- Assemblage de différentes activités : lounge, restauration, espace festif, privatisation, activités ludiques, … qui permettent de maximiser l'activité
- Le bateau peut être déplacé sous forme de remorquage jusqu'à un autre amarrage
- Paiement de redevances spécifiques ; gardiennage et sécurisation

Exemples tarifaires

- Tarification selon les prestations proposées
- Prévoir la possibilité de privatisation
- Les activités secondaires peuvent être tarifées (location de paddle)

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Avoir une offre suffisamment originale et attractive
- Penser à se renouveler, avec l'option de changer d'emplacement éventuellement en fonction des autorisations administratives
- Qualité de la nourriture (plutôt locale) : le cadre ne fera pas tout
- Un prix de prestation et un niveau de qualité en accord avec la cible visée et la rentabilité de l'exploitation
- Du personnel formé et motivé pour garantir un accueil et des prestations satisfaisant et homogène
- Un marketing et une communication maîtrisée (réseaux sociaux, prise de réservation, …)
- Une souplesse au niveau de l'activité, pour garantir une occupation maximisée (en semaine notamment)

Risques

- Détérioration du bateau
- Risque météorologique : le mouillage doit être correctement dimensionné au départ (autorisations)
- Attteinte à la faune / flore du lagon : pollution : prévoir l'équipement adequat et les procédures, + une charte de bonne conduite pour les clients (déchets / bruit en particulier)

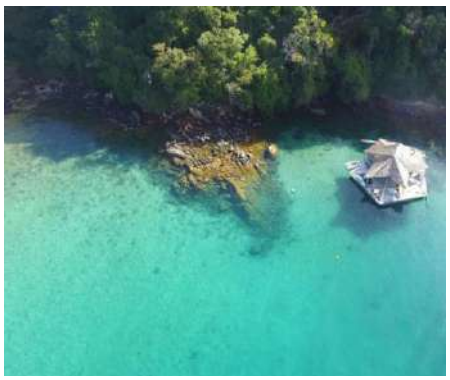
7 Localisation potentielle

- Localisation potentielle : lagon, en fonction des autorisations accordées par les autorités maritimes et collectivités essentiellement
- Accès facile depuis la rive











Source : https://www.kayflo.com
https://www.facebook.com/Flutuantelagoaverde/
SMD Architects

Lien utiles :

https://www.cloud9.com.fj/

https://www.kayflo.com/professionnels#4

https://www.aquashell.fr/

https://archello.com/project/floating-barge-restaurant

https://www.umihformation.fr/



| Immersion / Services

Guide « + »



Crédit photo : https://www.carbon-forest.com/safari/

MAYOTTE AGENCE TOURISME & ATTRACTIVITÉ

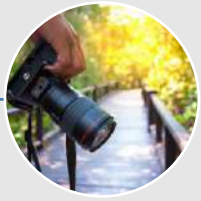
Il s'agit d'un guide accompagnateur touristique, qui propose des sorties thématiques variées, en immersion, en partenariat avec des prestataires.



Activité principale



Légendes, culture, balades contées



Safaris photo, cartes postales auditives



Fabrication de produits artisanaux

Activités secondaires

consulting & engineering mdp

1 Activité principale : service du guide “+”

Il s’agit de proposer des sorties « clé en main » dans un but d’immersion dans la nature et la culture mahoraise.
Pour cela, le guide peut lui-même proposer un certain nombre de prestations en fonction de ses qualifications et faire appel à des prestataires extérieurs pour leur donner plus de contenu : théâtre (balades contées), photo, bivouac, sortie botanique, grimpe d’arbre, escalade, danse, musique, artisanat, bien-être, yoga ….
Chaque produit proposé doit être pensé pour apporter une valeur ajoutée : vivre une expérience à travers le patrimoine, les légendes, les paysages ou les savoir-faire.
Cela inclue une vision de partage en contact direct avec les populations locales.



Groupes, amis, familles



L’activité dure de 0,5 à 1 ou plusieurs jours

2 Déroulement de l’activité & parcours client

Accueil des clients, explications, vérification du matériel le cas échéant. > Déroulement de la prestation. > Debrief avec les clients, éventuellement remise d’un diplôme ou questionnaire de satisfaction.

3 Activités secondaires

- L’essence même de ce prestataire est d’avoir un réseau très fourni de prestataires extérieurs, privés ou associations, dont il peut agréger les services pour proposer une visite « augmentée », en lien avec la culture mahoraise : guides naturalistes, guides pays, artistes, traiteurs, artisans, masseurs, …

Services associés :
Accueil,
Transport

4 Contraintes & spécifications techniques

- L'activité doit strictement respecter les conditions fixées par la loi (qualifications en particulier)

Titre professionnel : *Guide accompagnateur touristique - ancien intitulé : « Accompagnateur de Tourisme », Niveau : IV, Code NSF : 334t) :*
Le guide accompagnateur touristique fait découvrir un territoire et son patrimoine à différents publics, individuels ou groupes, lors de balades, de visites guidées, d'excursions ou de circuits.
https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000038219848/

Bases légales et réglementaires :
Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 338-1 et suivants ;
Arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi ;
Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

5 Éléments financiers

Investissement
- Moyens de communication
- Véhicule pour le transport de personnes (ou location)
- Autre matériel de base (par exemple pour l'organisation de bivouacs)
- Temps passé pour constituer et sécuriser son carnet d'adresse, sa clientèle et la composition des produits ; promotion
- Le cas échéant, obtention des qualifications nécessaires à l'exercice de l'activité (formation)

Exploitation
- Location d'un local, d'un véhicule, vacations / jour du prestataire…
- Sécurisation des biens, des sites et des personnes le cas échéant
- Maintenance page web

Exemples tarifaires
- Offre aventure : 5h -> 260€
- Offre all inclusive : 5h -> 500€
- Offre découverte : 3h -> 200€
- Offre nocturne/sunset : 3h -> 220€
- Etc. …
- Selon prestation, temps, contenu

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès
- La passion pour le territoire, son histoire, ses patrimoines, ses habitants, …
- Avoir un carnet d'adresses suffisamment varié et qualitatif pour permettre de proposer des prestations qui constituent de véritables expériences touristiques
- Sens aigu du contact et de la relation client
- Savoir communiquer avec les acteurs du territoire, organisations touristiques, hébergements, agences réceptives, …
- Avoir les bonnes connaissances et qualifications
- Proposer des produits pour le touriste interne et externe

Risques
- Ne pas trouver ses clientèles ou les bons produits pour les intéresser (risque de volumes trop faibles)
- Avoir un produit banalisé, pas assez différent
- Sécurité des personnes : le guide doit s'ssurer que les visites se dérouleront dans de bonnes conditions de sécurité des biens et des personnes

7 Localisation potentielle

- L'activité se déroule sur la totalité de la destination Mayotte.
- Le siège social peut être établi n'importe où sur l'île.
- Un comptoir d'accueil, facultatif, peut être positionné à un endroit stratégique et central (Mamoudzou, proche d'un hôtel, etc…), en cohérence avec le projet.













Lien utiles :

https://broceliande.guide/Balades-guidees-et-ou-contees

https://gpseo.fr/agenda-des-sorties/cree-ta-carte-postale-sonore-mercrediy

https://blog.karavaniers.com/



| Divers

Mini-ferme



Crédit photo : Mairie de de St Hilaire La Forêt

L'activité consiste à se rapprocher de la nature et des animaux en les observant, en les caressant et parfois même en les nourrissant.



Activité principale



Vente de produits agricoles & artisanat



Snack, aire de jeux



Biberons

Activités secondaires

1 Activité principale : mini-ferme

La mini-ferme permet aux visiteurs de se rapprocher de la nature et des animaux en les observant, en les caressant, parfois même en les nourrissant ou encore en les soignant.
Les objectifs de ce type d'infrastructures sont multiples. Ils permettent notamment aux plus jeunes de découvrir la faune et d'y accéder facilement. C'est également un moyen d'éduquer les visiteurs sur l'importance et le rôle de ces animaux et de créer des vocations dans la filière agricole.
Plusieurs options de visites sont proposées allant de la simple contemplation à la participation active (nourrissage, nettoyage, biberonnage, etc.).
La structure peut être fixe ou bien itinérante pour aller à la rencontre de la population.



Familles, scolaires, amis, groupes



L'activité dure de 2 à 4h

2 Déroulement de l'activité & Parcours client

La visite débute par une explication du déroulement de la visite et des règles à suivre.
Il est possible d'acheter des aliments pour nourrir les animaux.

La visite peut être libre ou guidée.
Le visiteur se promène ensuite dans les enclos afin de s'informer, de nourrir, de caresser les différentes espèces présentes selon la formule choisie.

La journée se termine par un passage à la boutique de produits agricoles et artisanaux afin de ramener un souvenir de cette journée.

3 Activités secondaires

- Une boutique de produits agricoles/artisanaux est implantée sur le site afin de valoriser cette filière.
- Pour canaliser l'énergie des plus jeunes, le parcours comporte une aire de jeux qui peut être thématisée autour de la filière agricole et des animaux.
- Un bâtiment ou espace dédié au nourrissage des bébés animaux ainsi qu'aux soins des animaux issus de sauvetage pour des expériences inédites.

Services associés :
Point d'accueil,
Sanitaires,
Guide,
Salles de soins,
Boutique.

Autres activités périphériques suggérées :
La boutique propose des produits pour nourrir les animaux et/ou développe un partenariat avec un restaurateur de proximité pour réutiliser les restes du restaurant dans une optique de « zéro gaspillage ».
Possibilité d'animations pour dynamiser l'activité : séjours d'immersion, stage de sensibilisation à l'écologie, ateliers culinaires, etc.

4 Contraintes & Spécifications techniques

- Respect de la réglementation concernant la sécurité et les normes d'accueil du public, la détention et le transport d'animaux vivants ainsi que la législation régissant les activités de production et de consommation de produits alimentaires (hygiène & sécurité notamment)
- Chaque enclos doit répondre aux besoins de l'espèce (superficie, température, etc.)
- Du personnel qualifié est requis pour soigner les animaux
- Parking dimensionné pour l'accueil de groupe

5 Eléments financiers

Investissement
- Terrain (achat ou location)
- Accueil, boutique et bâtiment de soin/stockage
- 15 à 20 espèces animales
- Vêtements du personnel & communication

Exploitation
- Communication
- Nourriture
- Soins quotidiens ; nettoyage & entretien des enclos
- Gardiennage / sécurisation du site & des animaux
- Boutique avec éco-goodies dédiés

Exemples tarifaires
- Pass annuel : 28€
- 1 Entrée : 6€

- Prévoir tarifs de groupe, tarifs sur des animations particulières (anniversaires, temps scolaire, …)

6 Facteurs clés de succès & risques

Facteurs clés de Succès

- Soigner l'accueil : horaires, lieu attractif
- Proposer des aménagements pour augmenter le temps de visite : table de pique-nique, aire de jeux, …
- Choix des animaux et décors soignés
- Agrandissement régulier de la structure
- Intégrer un réseau de ferme pédagogique pour plus de visibilité et comme gage de qualité
- Se rapprocher des écoles pour des visites
- Une signalétique claire et accessible tous publics
- Animer les réseaux sociaux (naissances d'animaux par exemple)



Risques

- Ferme trop petite contenant des animaux inadaptés
- Mauvais entretien des enclos
- Maladies (soin aux animaux)

7 Localisation potentielle

- À proximité d'une ville, si possible ayant des établissements scolaires afin de capter cette clientèle
- Selon autorisations et conformité aux documents d'urbanisme













Sources : https://ferme-pedagogique.fr/
https://avenparc.com/
https://lesbaladesdeclaire.fr/2017/08/02/la-coccinelle-parc-animalier-et-dattractions/

Lien utiles :

https://ferme-pedagogique.fr/
http://www.aoubre.fr/decouverte/petite-ferme/



