



**Plan d'affaires de la Mini
Entreprise-EPA
BART**

FICHE D'IDENTITE DE LA MINI ENTREPRISE-BART

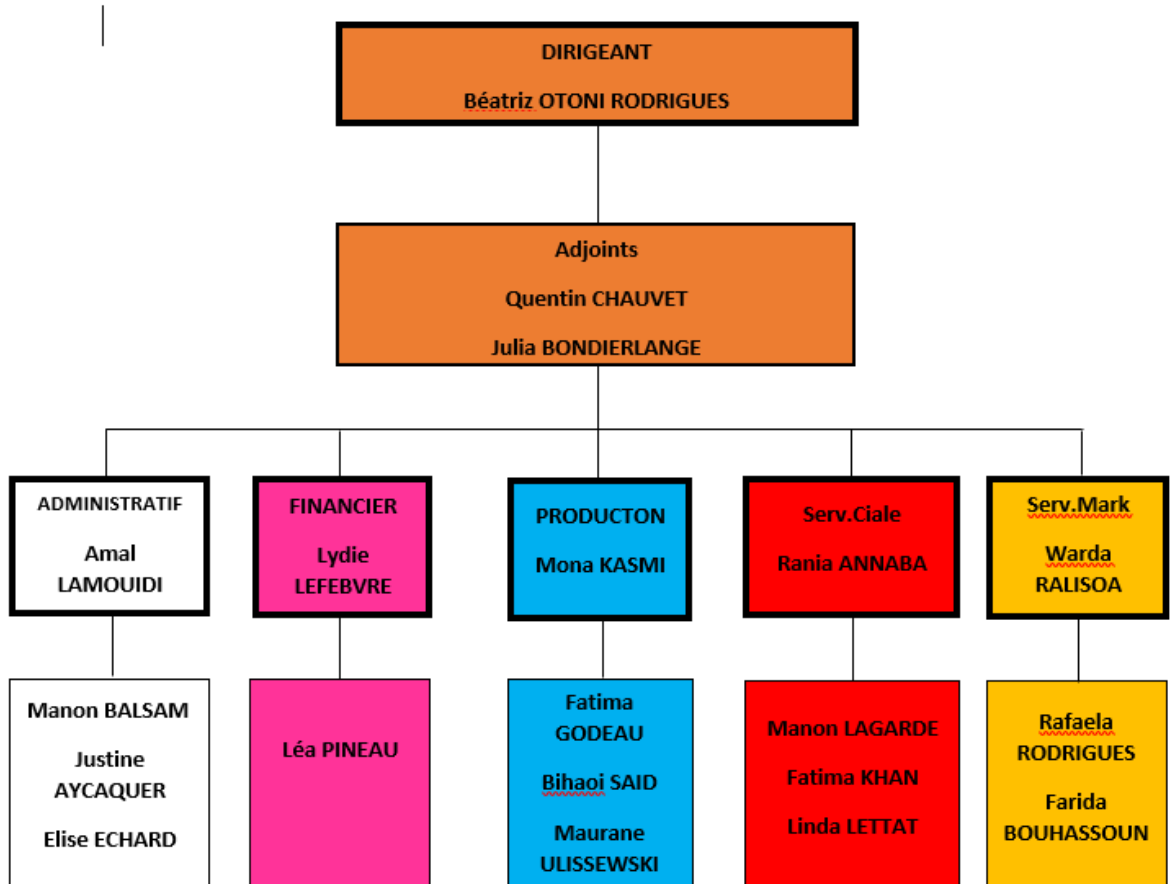
Nom de la Mini Entreprise-EPA	BART BORDEAUX ACCUEIL RALLYE TOURISME
Nom de l'établissement scolaire	LP TREGEY
Adresse	24 rue de Trégey
Ville	BORDEAUX
Téléphone	05 57 77 12 90
E-mail	Bartaccueil@gmail.com
Nom du service	Vente de circuits touristiques
Description du service	2h de visite guidée sur l'eau, de Stalingrad au vieux Lormont par des jeunes de la Rive droite



PRESENTATION DE L'EQUIPE

- Nombre de filles : 21
- Nombres de garçons : 4

Organigramme de BART :



Organisation de la mini-entreprise :

Nous avons défini 6 services avec le nombre de postes correspondant :

- Direction Générale avec 3 postes
- Service administratif et ressources humaines avec 4 postes
- Service financier avec 4 postes
- Service production avec 6 postes
- Service commercial et relation client avec 6 postes
- Service marketing et communication avec 3 postes

La polyvalence entre les services était exigée.



Pour constituer nos équipes, nous avons rédigé les fiches de poste suivantes :

PHASE RECRUTEMENT

Objectif : Constituer les différentes équipes permettant de faire fonctionner la mini-entreprise BART

RECRUTEMENT DIRECTION GENERALE 2 postes

Missions : <ul style="list-style-type: none"> • Manager les équipes • Coordonner les tâches entre les différents services • Négocier et signer les conventions • Représenter la mini-entreprise à l'extérieur 	Savoir animer Ecouter Organiser Prendre des décisions Comportement exemplaire
---	---

RECRUTEMENT SERVICE ADMINISTRATIF ET RESSOURCES HUMAINES 4 postes

Missions : <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger les comptes rendus de chaque séance • Faire vivre la mini-entreprise au quotidien • Créer et archiver les différents documents • Réaliser un communiqué par mois à faire figurer sur le site du lycée • Organiser des goûters, des animations 	Etre rigoureux Etre organisé Capacité de rédaction Connaître et maîtriser les outils informatiques Etre discret
--	---

RECRUTEMENT SERVICE FINANCIER 4 postes

Missions : <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer les besoins de la mini-entreprise BART • Gérer les avances remboursables et le registre des investisseurs • Gérer les dons et le registre des donateurs • Suivre l'activité financière par semaine : compte bancaire, entrée, sorties ... • Préparer le bilan financier de notre mini-entreprise 	Etre rigoureux Maîtriser les chiffres Honnêteté Etre organisé et méthodique Etre curieux
---	--

RECRUTEMENT SERVICE PRODUCTION 6 postes

Missions : <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger les maquettes • Les valoriser 	Etre créatif Etre curieux Avoir le sens de l'initiative Avoir des capacités rédactionnelles Maîtriser les outils informatiques Savoir recevoir la critique
---	---

RECRUTEMENT SERVICE COMMERCIAL ET RELATION CLIENT 6 postes

Missions : <ul style="list-style-type: none"> • Bâtir un argumentaire de vente • Préparer, participer et faire le bilan des ventes • Trouver des lieux de ventes 	Sens du relationnel Etre convaincant Bien connaître le produit Etre dynamique, optimiste Bonne expression orale Persévérance, accepter l'échec Tenue irréprochable
---	--

RECRUTEMENT MARKETING COMMUNICATION 3 postes

Faire vivre hebdomadairement la page Facebook de notre mini-entreprise BART	Etre à l'aise avec l'outil informatique Etre organisé Etre curieux des nouvelles technologies Savoir communiquer à l'écrit Etre créatif Etre réactif Etre pointilleux et rapide
---	---



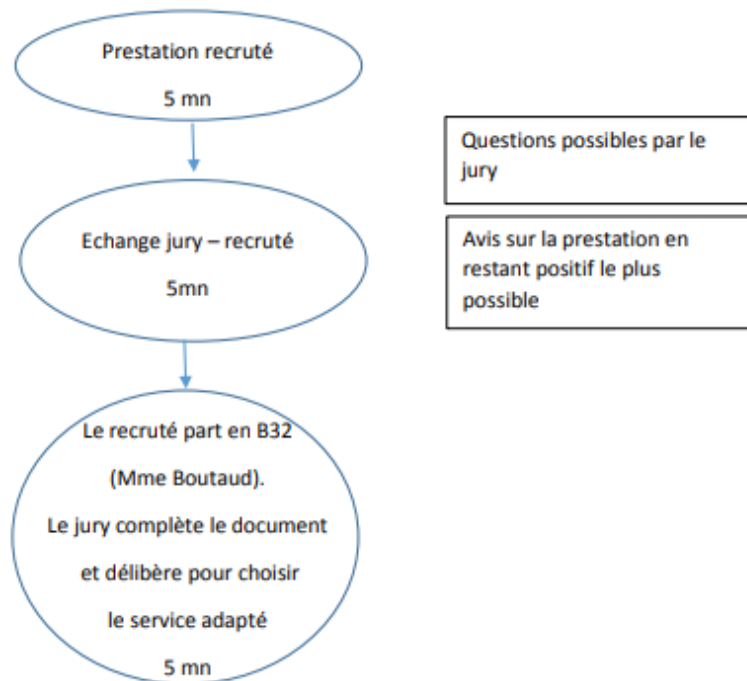
Puis pour nous répartir dans ces différents services, il y a un job dating dont les recruteurs étaient les élèves de Terminale Vente. Nous devons postuler à 2 postes (Présentation 5 min et Echange jury 5 min).

Les recruteurs avaient une fiche de recrutement que vous trouverez ci-dessous :

Recruteurs : TV

Recrutés : 1A

Salle B21				Salle B23			
ABELLAN CHRIFI	LEDRU ARAUJO	ALTMAYER EL OUAFI	ABEY MALLIE	BAYBAH BENHSAIN	BLANC FROIDEFOND	BOURAS RONTAIX	CARVALHO LAKHAL
Atmani M	Aycaguer J	Balsam M	Bondierlange J	Bouhassoun F	Brito Sousa F	Chauvet Q	Chryat A
Diallo S	Echard E	Fennick O	Godeau F	Kasmi M	Khan F	Lagarde M	Lamouidi A
Lefevre L	Lettat L	Otoni Rodrigues B	Pineau L	Raliosa W	Saib B	Ulissewski M	Annaba Roussafi R
Mota Rodrigues R							





LE SERVICE

L'origine du projet :

Nous voulions proposer un service en lien avec notre formation (Bac Pro Accueil Relation Clients et Usagers) et nous voulions valoriser notre Rive droite.

Ainsi, à l'issue d'un brainstorming, a émergé l'idée d'un circuit touristique valorisant les endroits importants de notre rive droite.

De plus, en cours d'Arts appliqués, nous étions en train de travailler sur les ponts et nous devions imaginer le nouveau pont traversant la Garonne entre Floirac et Bègles. Delà est venue l'idée de faire un circuit touristique autours des ponts reliant la rive gauche de Bordeaux à sa rive droite.

Après, nous avons décidé de proposer un circuit ludique tout en apportant des connaissances.

Enfin, nous avons décidé de cibler une clientèle composée de primaires, de collégiens et de personnes âgées.

Plaquette de notre produit :

Pour en savoir +



Le pont de pierre a été construit entre 1818 et 1822, sous les ordres de Napoléon 1er. D'une longueur de 487 mètres, il présente 17 arches construites sur 16 piles. Le pont est construit en pierre et en brique, il comporte des espaces vides intérieurs.

Il était aussi appelé pont Napoléon. C'est le premier pont de Bordeaux qui a permis de traverser la Garonne pour relier le centre-ville aux quartiers de la rive droite. Il permet d'accéder depuis le centre de Bordeaux à la place Stalingrad, à l'avenue Thiers et au quartier de la Bastide d'une façon plus générale.



Le pont Chaban-Delmas se situe dans le prolongement de la rue Lucien-Faure et relie le quai de Bacalan au quai de Brazza, au nord de la Bastide, d'où son nom initial de pont Bacalan - Bastide. En 2012 la ville le baptise du nom de Jacques Chaban-Delmas, ancien maire de Bordeaux.

C'est le pont levant le plus grand d'Europe, il a été inauguré en mars 2013. Il franchit la Garonne entre le pont de pierre et le pont d'Aquitaine. Ce qui singularise ce pont, outre le fait qu'il est le plus récent, est sa travée centrale levante qui permet aux navires de croisière et autres grands voiliers d'accéder au port de la Lune.

Le pont d'Aquitaine fut terminé en 1967 et a une portée de 394 mètres pour une longueur de 1767 mètres.

C'est le dernier pont sur la Garonne avant son estuaire, la Gironde et la mer. Le Grand pont, en fonction des critères retenus, détient le titre de 2^{ème} « plus grand pont suspendu de France », après le pont de Normandie.



LOGOS PARTENAIRES

LYCÉE TRÉGEY

CIRCUIT Des TROIS PONTS

un parcours imaginé par les élèves de 1^{ère} Accueil

A VOUS DE JOUER !

Pont de pierre

Qui a ordonné la construction du Pont de pierre ?

- un empereur
- un président de la V^{ème} République
- un reporter de guerre

Que trouve-t-on en l'honneur de l'Empereur sur chaque côté du pont ?

- un portrait
- une pièce de monnaie
- un médaillon blanc avec le symbole de la ville

Pont Chaban-Delmas

Le pont Chaban-Delmas est un pont mobile, il est :

- levant
- tournant
- transbordeur

De quelle couleur sont les pylônes quand la marée est haute ?

- bleu outremer
- vert Véronèse
- rouge bordeaux

Pont d'Aquitaine

Quelles villes relie le pont ?

- Lormont - Bordeaux
- Cenon - Lormont
- Bordeaux - Cenon

Quelle est l'année d'ouverture de ce pont ?

- 1789
- 1967
- 2009



Liste des matériaux nécessaires pour notre service :

- Porte-folios
- Feuilles A4, A5
- Badges
- Tee-shirts

Les compétences requises :

- Capacité à communiquer et à échanger

LES CONCURRENTS

Il n'y a pas de véritables concurrents sur le secteur de la rive droite.

Il pourrait y avoir tout de même Tourisme Bordeaux ou Bordeaux Patrimoine mais ces derniers ne proposent pas de circuits touristiques ludiques qui empruntent le BATCUB

Nos principaux concurrents	Leurs points faibles	Leurs points forts
Tourisme Bordeaux	Grosse structure Ne s'intéresse pas aux niches	Réputation Pas besoin de publicité pour se faire connaître Emplacement stratégique
Bordeaux Patrimoine	Grosse structure Ne s'intéresse pas aux niches	Réputation Pas besoin de publicité pour se faire connaître Emplacement stratégique

LE MARCHE - VOS CLIENTS

Présenter ici la synthèse de votre sondage client. Quelles conclusions avez-vous tiré de cette étude de marché ?

Des chiffres, des camemberts, des recommandations (âge des clients, catégorie socio-professionnelles, sexe, etc)

Le petit plus : Proposer une fiche d'identité de votre client : avec une photo, une description du besoin de ce type de client, etc.

- Jeune de 14 ans
- Curieux
- Souhaitant découvrir son quartier, sa ville de manière ludique
- Aimant échanger



LA STRATEGIE COMMERCIALE DE LA MINI ENTREPRISE-EPA

Les points forts de mon service	Les points faibles de mon service
Nouveau	Se faire connaître
Insolite	Le temps



Les valeurs de mon entreprise :

Elles sont basées sur :

- La valorisation de la Rive droite, de notre quartier et de notre lycée,
- L'échange intergénérationnel,
- Et sur la créativité et l'humour.

En effet, nous avons créé nous même les énigmes de notre parcours, énigmes qui se veulent ludiques, originales et remplies d'humour.

Notre stratégie de vente ;

- Pour vendre notre service, nous avons pris contact avec Monsieur Siri, le maire de Bordeaux Bastide pour avoir le listing des écoles primaires situées sur la rive droite de Bordeaux.
Il est venu nous rencontrer au sein de notre établissement.
Enchanté par ce projet, il nous a communiqué le nom des directeurs de chaque école et s'est proposé d'y associer un mot de recommandation.
- D'autre part, nous avons proposé ce circuit au sein de notre lycée. Nous avons amené deux classes en sorties (Une classe de CAP et une classe de 3^{ème})
- De plus, notre lycée nous a communiqué les coordonnées des chefs d'établissement des collèges de notre secteur et nous allons prendre contact avec eux afin de leur proposer notre produit qui pourrait être l'occasion d'une sortie scolaire de fin d'année).

Les lieux de vente :

- Notre site Internet
- Des flyers seront remis à la mairie cantonale de Bordeaux Bastide et chez les commerçants de notre secteur.



LES BESOINS FINANCIERS DE LA MINI ENTREPRISE-EPA

A remplir avec le Service financier

Quel va être mon cout de revient ? _____

Quel va être mon prix de vente ? _____

Combien avez-vous levé de fonds (Avances remboursables ?) : 182 €

Avez-vous complété le registre des investisseurs ? OUI NON

Ce document est à transmettre à votre référent EPA en fin d'année

Si vous réalisez des bénéfices, comment compterez-vous les affecter ? (plusieurs choix possibles) / indiquer le montant prévisionnel que vous souhaitez affecter.

Don à une association, laquelle : _____ / Montant : _____

Sortie en groupe / Montant : Non défini

Compte de résultats prévisionnel (reprendre les données de votre Compte de résultat prévisionnel de la Boite à outils de l'Intranet) :

PRÉVISIONNEL DES DEPENSES	
Estimation des charges fixes	100 €
Estimation des charges variables	12 €
Total des dépenses	112 €

PRÉVISIONNEL DES RECETTES	
Estimation du nombre de produits à vendre	23
Prix de vente du produit estimé	5
Prévisionnel de chiffre d'affaires	115 €
Dons	182
Autres recettes	
Total des recettes	297 €

DEMARCHE DEVELOPPEMENT DURABLE

Avez-vous mis en place une démarche développement durable spécifique ? Si oui, décrivez-la : (récupération de matériaux, fonctionnement et condition de travail, etc)

Echange intergénérationnel



EN QUELQUES MOTS OU EN IMAGE, PRESENTEZ LES POINTS FORTS DE VOTRE MINI ENTREPRISE-EPA !

LAISSEZ PARLER VOTRE CREATIVITE !!

NOUS SOMMES DES GREETERS !!!!!!!

Nous sommes de la rive droite et nous faisons découvrir cette rive de façon insolite et ludique en empruntant le BATCUB.

Circuit touristique imaginé par des jeunes de la Rive droite



2h de visite guidée sur l'eau

de Stalingrad au Vieux Lormont, par des jeunes de la Rive Droite.

- Parcours sur mesure,
- 1 guide pour 3 personnes,
- Possible dans différentes langues,
- 5€ + un ticket de bus.

Contactez-nous !

>> bartaccueil@gmail.com <<

