

M THIBAUD MICKAEL
LE BERNARD
85 540 MOUTIERS-LES- MAUXFAITS

Etude de marché et de faisabilité d'un parc aqualudique : le « Jardin Aqualudique »

Tranche Ferme : Etude de marché et d'opportunité

Rapport définitif. Novembre 2012



Sommaire

1	LE PROJET ET SON CONTEXTE	3
1.1	LES ENJEUX DU PROJET	3
1.2	LE CONTEXTE LOCAL	4
1.3	L'ENVIRONNEMENT TOURISTIQUE	10
1.4	LES DONNEES ISSUES DE L'EXPLOITATION D'« INDIAN FOREST »	13
1.5	SYNTHESE : OPPORTUNITE DU SITE POUR UN AMENAGEMENT AQUALUDIQUE	15
2	LE MARCHÉ DES EQUIPEMENTS AQUALUDIQUES	18
2.1	UN MARCHÉ EUROPEEN DOMINE PAR LES OPERATEURS ESPAGNOLS	18
2.2	ÉTAT DES LIEUX DE L'OFFRE EN EUROPE. ZOOM ÉTATS UNIS ET CANADA	19
2.3	ÉTAT DES LIEUX DU MARCHÉ FRANÇAIS	22
2.4	LES TENDANCES DU MARCHÉ	24
2.5	LES PERSPECTIVES EN MATIÈRE DE NOUVELLES IMPLANTATIONS	25
2.6	LES PERSPECTIVES EN MATIÈRE D'ÉQUIPEMENT	26
3	L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL	27
3.1	LES PARCS AQUALUDIQUES RECREATIFS	27
3.2	LES PISCINES SPORT/LOISIRS INTEGRANT UNE OFFRE AQUALUDIQUE	31
4	SIMULATIONS	36
4.1	PREVISIONNEL DE FREQUENTATION	36
4.1.1	LES ZONES DE CHALANDISE ET LEUR POPULATION	36
4.1.2	LE MARCHÉ DANS LE CADRE CONCURRENTIEL EXISTANT	39
4.1.3	TEST ET VALIDATION DE LA METHODE. APPLICATION AU CAS DE L'AQUALAND DE GUJAN-MESTRAS ET DE WALIBI RHONE-ALPES (AQUALIBI)	41
4.1.4	CONCLUSION – PREVISIONNEL DE FREQUENTATION	42
5	CONCLUSION	43

1 Le projet et son contexte

1.1 Les enjeux du projet

Les fondements sur lesquels s'appuie M THIBAUD pour le développement de son projet du "Jardin Aqualudique" sont les suivants :

- **Répondre à un besoin non couvert en matière d'offre aqualudique structurante en Vendée** : une offre qui soit en capacité de satisfaire différentes attentes au sein d'un même site, et ceci pour les différents membres de groupes, familles ou « tribus ». L'objectif visé est de proposer un équipement disposant de superstructures intégrées dans son environnement (paysagement abouti).
- **S'appuyer sur le savoir-faire acquis dans le cadre de la mise en place et de la gestion de l'offre touristique « Indian Forest »**. A l'origine un parc accrobranche qui progressivement renouvelle son offre et diversifie ses prestations. Initialement sur la commune de Jard sur Mer en 2002, il est installé depuis 8 ans sur la commune de Le Bernard. Cet équipement enregistre une forte attractivité et une augmentation régulière de sa fréquentation avec aujourd'hui 90 000 entrées payantes (cf détail ci-après).
- **Une forte motivation pour le développement de l'offre aqualudique** issue d'une part de la formation initiale de M Thibaud (maître nageur) et du constat fait auprès des visiteurs d'Indian Forest de la très forte attractivité des activités liées à l'eau et de l'importance accordée par les clientèles à la baignade.

Le rapport présenté ci-après constitue la première partie « Etude de marché et opportunité du projet Jardin Aqualudique ».

L'analyse du marché s'est appuyée sur les éléments de programme présentés par l'équipe Bram Schuurbiens et Pad Architectes (Dossier MAI 2012 et compléments Novembre 2013).

1.2 Le contexte local

1.2.1 Le site support du projet : foncier, urbanisme, exposition

Le site retenu est implanté en Vendée sur la commune de « Le Bernard » au lieu dit « Le Pont Rouge ». La surface affectée au projet est de **5,2 ha**.

A ce jour, le porteur de projet dispose de la maîtrise foncière.

Le projet sera implanté à 3 kms au sud de l'actuel parc « Indian Forest ».

Le site est une surface agricole exploitée bordée de haies bocagères avec des essences typiques de ce biotope : saules, frênes, channes, prunelliers et quelques taillis.



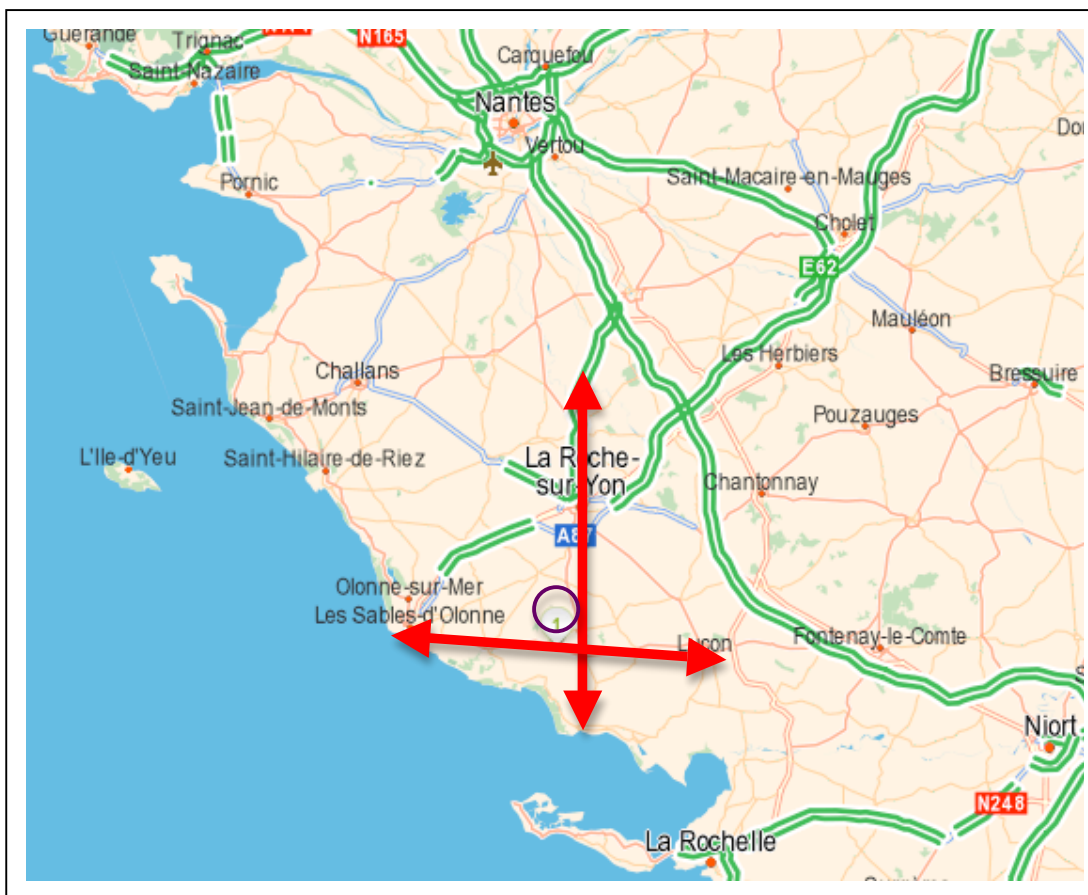
A l'ouest haie vive qui sera maintenue



A l'est, taillis qui sera conforté

Du point de vue de l'urbanisme, le PLU de la commune de Le Bernard actuellement en vigueur classe ce foncier en zone agricole. Une déclaration à projet permettant la modification réglementaire du PLU est en cours.

1.2.2 L'accessibilité du site



Le site d'implantation du projet se situe au croisement de deux départementales :
Nord/sud : La Roche sur Yon/Moutiers-les-Mauxfaits/La Tranche sur Mer : **D 747**
Est/ouest : Luçon/les Sables d'Olonne : **D 949**

Moyenne annuelle journalière



Moyenne annuelle saisonnière



Source DIRM de Vendée. Exploitation Vendée Expansion

De l'analyse de l'accessibilité on identifie **une situation plutôt favorable** du fait :

- d'une **implantation au croisement de deux départementales aux trafics importants notamment en saison estivale** :

Axe Nord/sud : 13 000 passages/jour (9 000 en moyenne annuelle)

Axe Est/ouest : entre 8 et 9 000 passages/jour (entre 5 et 6 000 en moyenne annuelle).

- d'une **bonne accessibilité depuis le littoral vendéen** : Les Sables d'Olonne (25 kms), La Tranche sur Mer (15 kms) et ceci dans la quasi totalité de son linéaire à l'exception des stations les plus au nord (Noirmoutier, St Jean de Monts ..)

- d'une **bonne accessibilité depuis** la Roche-sur-Yon (118 000 habitants agglomérés), Niort (150 000 habitants) est à 100 kms pour un trajet d'1h20 et surtout **Nantes** plus importante agglomération (860 000 habitants) : 100 kms, 1h15 de trajet.

1.2.3 Le climat

Les données climatiques influent fortement sur la fréquentation d'un espace aquatique de plein-air.

La fréquentation d'une piscine de plein air (eau chauffée ou non) se fait par temps ensoleillé à partir d'une température extérieure de 19°. La fréquentation augmente fortement avec la température, les journées où le thermomètre dépasse 25° sont des journées de forte fréquentation. Idéalement un vent nul ou faible (moins de 23m/s) est souhaitable. Bien entendu l'aménagement des bassins peut permettre de se protéger du vent.

Les données climatiques sur le site :

Du point de vue géographique, le site d'implantation se situe dans l'ensemble naturel « Bocage », plus exactement du bas bocage (en opposition au haut bocage au nord est de la Vendée) avec une influence issue de la plaine du sud du département.

Selon météo France, le climat de la Vendée peut être interprété comme "**micro climat**" ensoleillé de la Façade Atlantique.

Il s'agit d'un climat océanique caractérisé par :

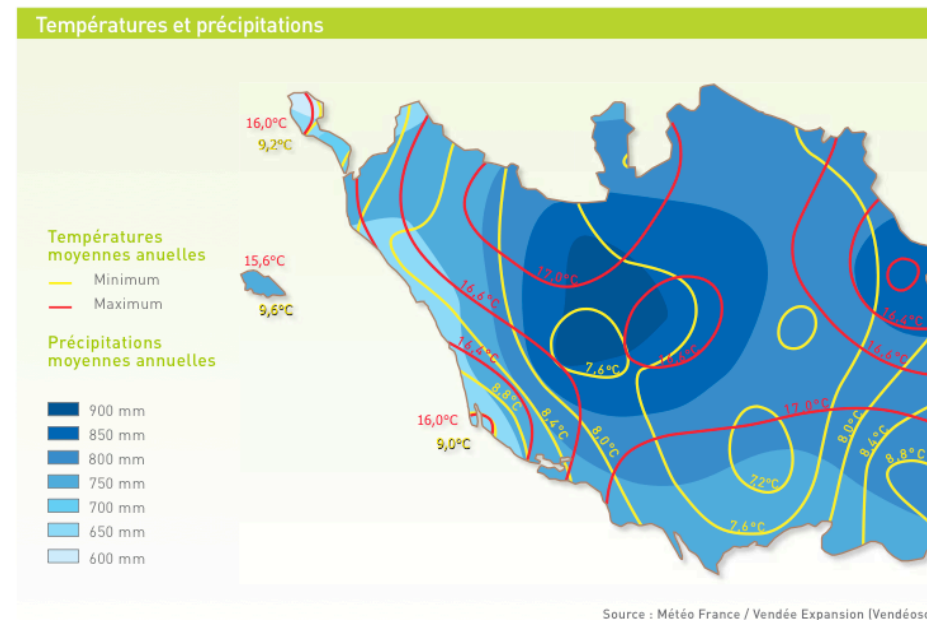
Ensoleillement : il est plus fort sur le littoral avec une durée annuelle d'ensoleillement allant de 2200 à 2300 heures à Noirmoutier, Yeu, Les Sables d'Olonne. Le nombre d'heures d'ensoleillement de la côte Vendéenne est comparable à celui de Carcassonne.

Températures : L'été, les températures maximales sont bien plus élevées dans les terres et surtout en Sud Vendée (plaine et Marais Poitevin davantage influencés par le climat Aquitain) par flux Océanique.

Les températures dépassent régulièrement les 25°C (43 jours par an à La Roche sur Yon).

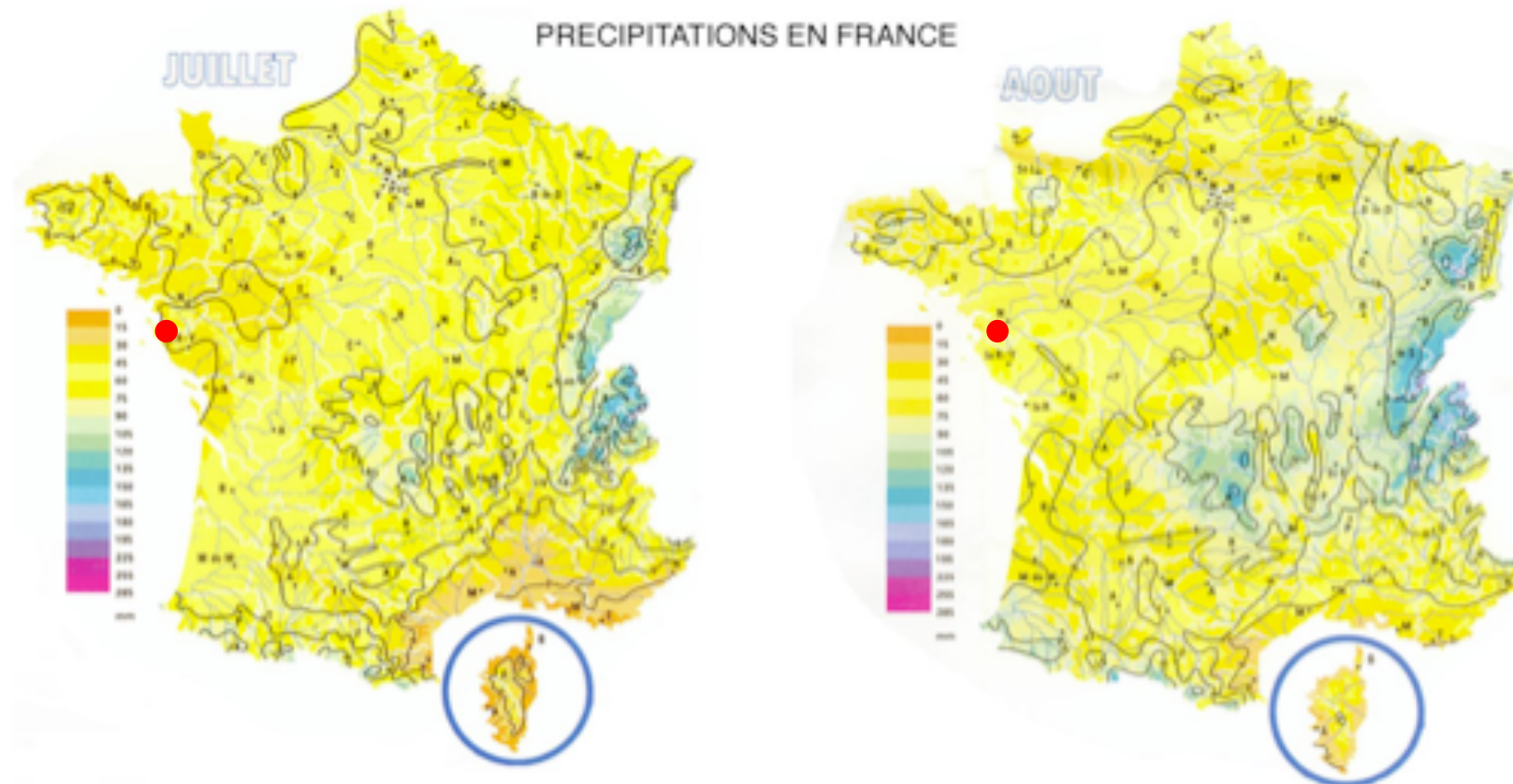
Les 30°C sont atteints 10 jours par an à La Roche sur Yon. La station de Fontenay le Comte est beaucoup plus influencée par la chaleur avec ses 64 jours annuels dépassant les 25°C et 20 jours avec plus de 30°C.

Précipitations estivales : Elles sont plus marquées dans les terres. Ces précipitations, d'Avril à Septembre, se produisent sous forme d'averses et sont donc irrégulières, brèves mais parfois intenses. Au niveau des orages, on observe entre 10 et 15 jours d'orage par an, ce qui est peu par rapport à la normale française.

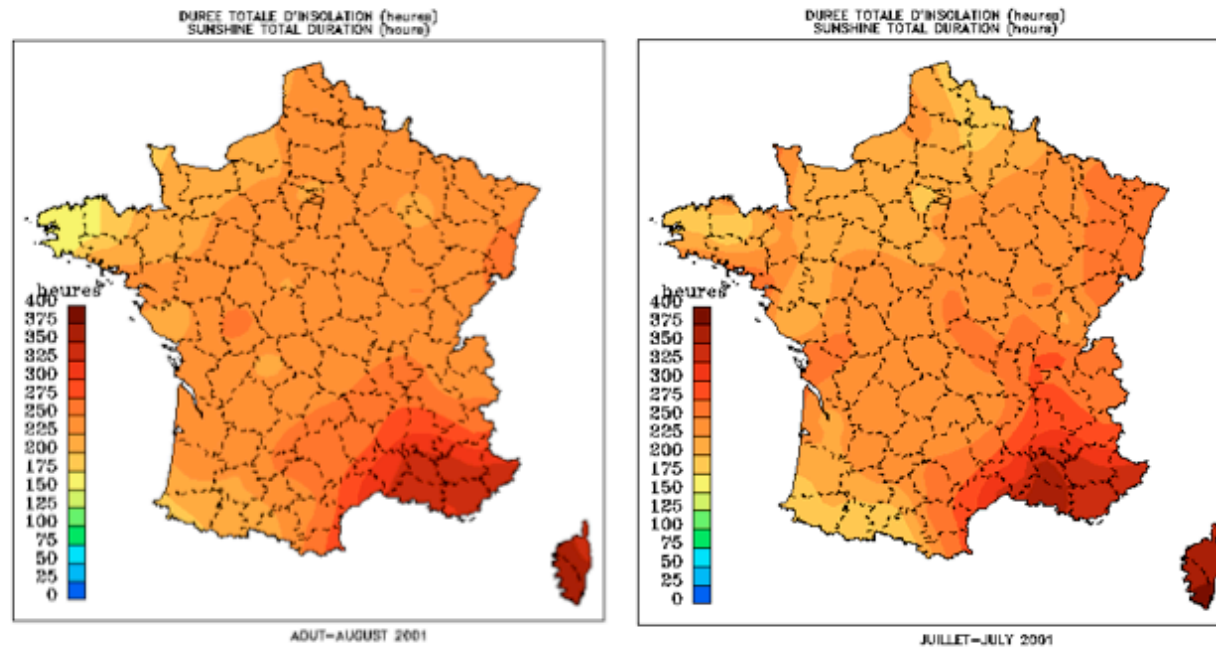




Nombre de jours de pluie



Durées moyennes d'insolation (Juillet – Août)



→ Avec un nombre moyen de 7 journées pluvieuses (averses brèves) et une durée moyenne d'ensoleillement située entre 225 et 275 heures mensuelles en Juillet et Aout,

Moutiers-les-Mauxfaits dispose de **conditions météorologiques comparables avec celles d'un site localisé en arrière pays Languedocien ou sur la façade sud-atlantique.**

Ces données sont globalement favorables à la fréquentation d'un espace aquatique d'extérieur.

1.3 L'environnement touristique

La Vendée

La Vendée est une destination touristique historique. Le tourisme est la première économie du département avec 36 000 emplois touristiques et un CA de 2,9 milliards d'euros tous secteurs confondus. (source Vendée Tourisme). Avec 36 millions de nuitées touristiques en 2011, **la Vendée est le premier département touristique de la façade atlantique** pour sa fréquentation et se situe dans les 7 premiers départements les plus touristiques de France (3ème département du littoral français par sa capacité d'accueil).

Ce département est caractérisé par :

- Une image touristique et une forte notoriété auprès de la population touristique française, renforcée par la capacité du Département à asseoir son image sur de grands événements (Vendée Globe, Puy du Fou)

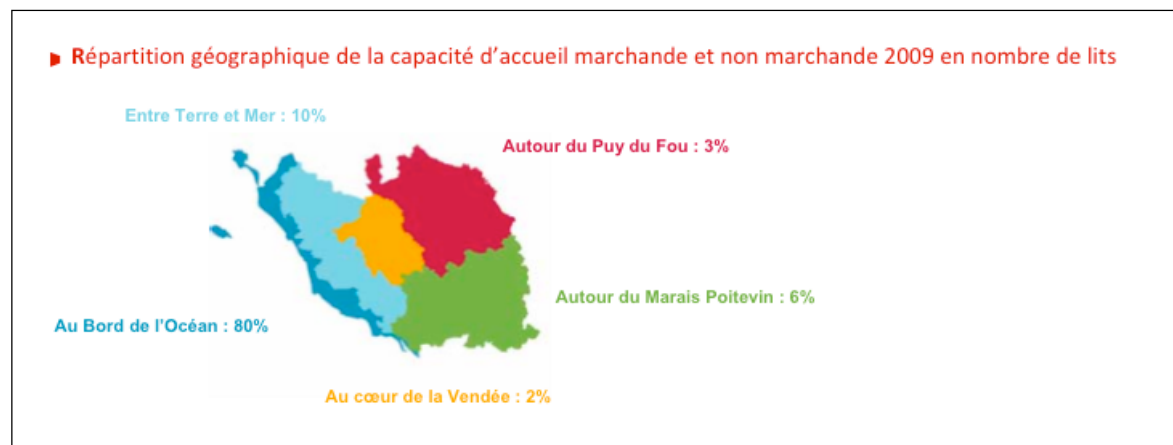
- Une très forte attraction touristique exercée par le littoral, les stations et îles : Les Sables d'Olonne, Noirmoutier. 80% de la capacité d'accueil se situe sur l'Océan (cf carte)

- Une clientèle majoritairement française : 87 % dont les principaux bassins sont l'Ile de France (20%) et les Pays de la Loire (13%) et familiale (3,5 personnes par famille).

- Une hyper saisonnalité qui reste très marquée ceci malgré l'élargissement de la saison touristique : même si ces 10 dernières années, l'activité touristique vendéenne hors saison s'est développée, les mois d'été représentent toujours 60 % de l'activité. Soit plus de 20 millions de nuitées en juillet et août.

- Un fort pourcentage de clientèles d'habités : 35% de touristes fidélisés

- Concernant les hébergements touristiques on recense 820 000 lits touristiques dont 68% en hébergements non marchands. L'hôtellerie de plein air représente près du $\frac{3}{4}$ des lits marchands. De nombreuses chaînes et tour opérateurs sont présents. Les équipements des campings sont de hauts niveaux : taux d'hébergements locatifs, espaces aquatiques, aire de jeux. Très soutenu entre 1970 et 2000, le rythme de croissance du nombre de lits touristiques marchands s'est sensiblement apaisé au cours des 10 dernières années et gagne désormais en qualification. Ceci est la conséquence d'une restriction des possibilités d'urbanisation sur le littoral et d'une demande qui tend à être inférieure à l'offre, offre qui doit alors redoubler d'efforts pour rester attractive.



- Concernant les activités pratiquées nous relevons le fort recours aux pratiques gratuites autour de la plage, baignade, randonnées à pied, marchés, repos... (source Vendée tourisme)

	Marchands 2010	Non marchands 2010
Plage baignade	66%	77%
Balade à pied	59%	66%
Marchés	47%	52%
Repos/farniente	46%	48%
Restaurant	38%	40%
Ballade à vélo	32%	49%
Visites payantes	36%	21%
Excursions libres	25%	20%
Fêtes et animations	20%	24%
Shopping	18%	21%
Natation	14%	17%
Producteurs locaux	9%	9%
Sport	6%	13%

A la question, quelles sont les activités payantes pratiquées ?

	Marchands 2010	Non marchands 2010
Aucune	40%	59 %
Pyu du Fou	29 %	14 %
Châteaux et monuments	22 %	12 %
Zoos et parcs animaliers	12%	10%

- Sur les budgets vacances, les dernières enquêtes du CDT indiquent pour la clientèle en hébergement marchand :
Un budget vacances (hors transport) estimé à 780 €/pour une semaine soit 32 €/personne/jour

En synthèse :

On se situe donc en présence d'un territoire touristique disposant de sa propre attractivité caractérisé par une activité toujours très concentrée sur la période estivale avec une clientèle avant tout française, familiale et composée d'un taux important d'habitues. Les pratiques sont celles des destinations balnéaires, orientées autour des loisirs de pleine nature gratuits. Les budgets vacances en hébergement marchand se situent dans la fourchette basse.

Le pôle touristique de proximité :

La commune de Le Bernard s'inscrit dans un environnement local (ex Pôle Touristique Vendée Côte de lumière) dont les caractéristiques sont les suivantes :

- 110 000 habitants à l'année
 - 3 099 lits en hôtellerie (29% de la Vendée)
 - 163 campings soit 90 000 lits en camping (50 % de la Vendée)
 - 1 153 lits en villages vacances,
 - 1 816 meublés touristiques soit 7 300 lits meublés (51% de la Vendée)
 - 67 500 résidences secondaires (65% de la Vendée)
- Soit **446 900 lits** dont 108 900 lits marchands + 338 000 lits non marchands

Ce territoire rassemble plusieurs destinations touristiques : Les Sables d'Olonne, St Gilles Croix de Vie, La Tranche sur Mer et bénéficie de l'attractivité touristique du littoral Vendéen dans sa globalité.

Il concentre 50% des lits en campings et meublés du Département

Et 3 des sites touristiques du Département les plus visités : Zoo des Sables d'Olonne, Indian Forest (130 000 payants et gratuits) et l' Aquarium de Talmont Saint Hilaire.

Le Top 5 des sites touristiques en 2010

Grand Parc du Puy du Fou et Cinéscénie	1 471 000
Zoo des Sables d'Olonne	156 335
Indian Forest	130 000
Aquarium le 7ème Continent	110 000
Sealand	85 289

1.4 Les données issues de l'exploitation d'« Indian Forest »

(Nota : le site ne dispose pas d'un suivi détaillé des clientèles)

Ouverture : Des vacances de Pâques au 30 septembre + les vacances de la Toussaint

2012	Nb de jours d'ouverture
Avril	24 j
Mai	18 j
Juin	17 j
Juillet	31 j
Août	31 j
Septembre	18 j
Octobre	5 j
Novembre	7 j
Total	151 j

Tarification :

Le pass exploration (le plus vendu) : 19€ enfant/26,90 € adulte.

Soit pour une famille de 4 (2 adultes+2 enfants) : 92 €

Durée de la visite : de la ½ journée à la journée

Niveau de fréquentation :

Saison 2012: fréquentation totale: **93 890 entrées payantes et 31 300 visiteurs gratuits**

Répartition de la fréquentation :

80% en juillet et août dont 40% en juillet et 60% en août

20% en avant et arrière saison (Avril/Mai/Juin et Septembre)

Profils :

75 % de la clientèle à plus de 12 ans

Saison 2012 : Adultes (12ans et +): 70418 ; Enfants (5-11 ans): 23472

85% de la clientèle est familiale et individuelle ; 15% de groupes

Saison 2012 : Clients Grand Public: Adultes: 59855 / Enfants: 19950 ; Groupes: Adultes: 10563 / Enfants: 3522

Les clients proviennent du Bassin parisien, du nord de la France et du Grand Ouest

Distance temps parcourus :

En Juillet et août : 25 à 30 kms et jusqu'à 45 minutes de trajet

Avant saison : jusqu'à 100 kms

Résultats : Un CA de 1,1 M d'euros (Parc hors hébergement) dont près de 200 K€ issus de la restauration (19%)

La zone de chalandise d'Indian Forest est identifiée comme telle :

- Sur le littoral de St Gilles Croix de Vie (53 kms) à la Rochelle (65 kms) : soit un linéaire côtier de 150 kms.
- En intérieur les agglomérations de Nantes (91kms), Angers (128kms) au nord et Niort au Sud (75 kms).

Notre avis :

On est en présence d'un produit attractif pour les clientèles qui a su élargir ses prestations et les renouveler.

Le gestionnaire a progressivement étoffé son offre afin de couvrir les besoins élargis des différents membres d'une famille sur une demie, voire une journée de visite. L'objectif de fréquentation de 100 000 visiteurs semble raisonnablement atteignable sur Indian Forest si à court terme aucune superstructure de loisirs n'entre dans l'environnement concurrentiel.

Cependant, et pour mettre en perspective ces résultats avec le projet de création du parc aqualudique.

- En regard du format moyen de visite des clientèles actuelles sur le parc (de la demi-journée à la journée), il ne serait pas pertinent d'estimer une fréquentation conjointe de l'Indian Forest et du futur espace aqualudique sur la durée d'une journée de visite.

- La proximité qui serait celle des deux parcs (Indian et Aqualudique), aura pour conséquence l'identification par les clientèles d'un « spot de loisirs pluri-actif », comprenant aqualudique, terrestre, restauration ... L'acte d'achat, pour une clientèle en vacances, ou une clientèle résidente est évidemment fortement contraint par le budget qui sera nécessaire d'engager pour la pratique d'une activité « qui sort de l'ordinaire ». Ce budget correspond à environ 90€ pour une famille avec 2 enfants, ce budget est peu ré-engageable par une famille durant un séjour semaine de vacances estivales. Il est donc prévisible que les actuelles clientèles cibles du Parc Indian Forest aient à arbitrer leur choix entre les deux parcs de loisirs. La mise en place d'offres communes entre INDIAN FOREST et le « Jardin Aqualudique » permettrait, d'atténuer ces effets.

1.5 Synthèse : Opportunité du site pour un aménagement aqualudique

L'opportunité d'un site pour un projet aqualudique doit être appréciée sous 2 angles : l'urbanisme d'une part et d'autre part les critères intrinsèques attendus pour s'inscrire dans le marché et répondre aux attentes clients.

Du point de vue de la maîtrise foncière, de l'urbanisme et des réglementations environnementales :

Pré-requis pour l'implantation d'un tel projet	Réalité du site
Maîtrise foncière	Acquise sur 12 ha dès fin 2012
Urbanisme	Nouveau zonage prévu au PLU
Réglementations environnementales	Aucune ZNIEFF, ZICO, ZPS ...
Nuisances	Aucune

Concernant les questions relatives au foncier les pré-requis sont remplis.

Du point de vue de l'environnement touristique :

Pré-requis pour une mise en marché	Réalité du site
Un environnement touristique porteur	Satisfaisant : Un département qui dispose d'une image et d'une notoriété touristique notamment auprès des clientèles françaises L'inscription dans un environnement touristique favorable avec la disponibilité de stations balnéaires : Les Sables d'Olonne, Talmont Saint Hilaire, La Tranche sur Mer
Disponibilité d'une clientèle locale de proximité	Attractivité moyenne : La population agglomérée la plus importantes (Nantes) est à une distance temps d'1h15
Disponibilité d'un bassin de clientèles touristiques en séjour	Bonne attractivité : + Fort bassin de clientèles en séjour (hébergement marchand et non marchand) +Faibles présences d'offres de visite sur ce territoire (-) : une clientèle au pouvoir d'achat moyen (cf budget de dépense)

Du point de vue du site et des critères attendus pour un équipement aquatique :

Critères	Besoins en regard des usagers	Observations/ Conclusion
Situation par rapport aux usagers	Le site doit être facilement accessible par les usagers ciblés de l'espace aquatique : résidents locaux, touristes. Pour des raisons commerciales, il est en outre souhaitable que le site soit visible depuis un grand axe de circulation.	SATISFAISANT + Accessibilité sur axe routier de densité importante (été). + 45 mn de trajet routier à partir de bassins de vacanciers hébergés sur le littoral + site implanté le long de la RD 747 (13 000 passagers/j), visible depuis cet axe routier (-) éloignement des populations permanentes agglomérées (-) Site non adjacent à l'Indian Forest
Environnement / Nuisances générées ou subies	Le site doit être suffisamment éloigné des habitations ou bureaux pour ne pas générer de nuisances acoustiques dues aux cris d'enfants et aux véhicules sur le parking. D'autre part l'espace aquatique est un lieu de loisirs, la vue depuis le site doit être dégagée et offrir un paysage naturel agréable. Tout spectacle de zone d'activité ou industrielle doit être bannie. A éviter également les sites avec animaux nuisibles : mouches, moustiques.	SATISFAISANT + pas de nuisance identifiée + Paysage ouvert classique du bocage
Exposition aux éléments naturels	L'exposition est primordiale, c'est le soleil qui fait le succès d'un espace aquatique. Le site ne doit se trouver à aucun moment de la journée à l'ombre portée par le relief ou des bâtiments. De même toute exposition au vent est à éviter. Les versants exposés au nord sont à éviter.	SATISFAISANT + une implantation sud Vendée bénéficiant d'un bon taux d'ensoleillement et soumis à de faibles précipitations + orientation nord/sud favorable à l'ensoleillement + un foncier suffisamment grand pour intégrer la création d'espaces de farniente avec vue sur les bassins + possibilité de maintien de haies bocagères (qui seront renforcées) « filtre paysager » en contraste avec le paysagement intérieur fortement thématiqué « plantes méditerranéennes ».
Superficie, constructibilité	Une superficie suffisante, en fonction du projet, est nécessaire pour offrir de vastes espaces verts de détente et de loisirs annexes à l'espace bassin et plages minérales. La construction d'un espace aquatique doit être autorisé par les règlements	SATISFAISANT + superficie utile satisfaisante + terrain plat + Urbanisme sans contrainte majeure

	d'urbanisme.	
Exposition aux risques naturels prévisibles	Principaux risques : inondation, secousse sismique. Hors période d'ouverture une piscine peut supporter un risque d'inondation (le surcoût d'aménagement est acceptable)	SATISFAISANT Aucune contrainte d'inondabilité ni servitude identifiée.
Parking, espace de stationnement des véhicules des usagers	L'existence de parkings extérieurs utilisables pour véhicules individuels et autocars est un plus. Sinon la superficie disponible doit permettre la création d'espaces de stationnement	SATISFAISANT + emprise prévue pour création de parkings extérieurs
Raccordements aux réseaux	La possibilité de raccordement est impérative. La proximité des réseaux aussi bien routiers qu'électricité, eau et assainissement permet d'éviter les surcoûts d'aménagement.	SATISFAISANT + raccordement eau, électricité possible + production eau chaude solaire + enterrement des réseaux électriques existants prévu au projet + phyto-épuration avec zone de non rejet
Contraintes particulières ou techniques	La nature du terrain peut entraîner des surcoûts, voire des impossibilités techniques. Les aménagements sur remblais, sols meubles, sols gorgés d'eau à proximité de la surface, sols rocheux en surface, les terrains trop en pente sont grevés de surcoûts.	SATISFAISANT + pas de surcoûts à prévoir du fait de la nature du terrain.

Conclusion

Le site :

- **est apte d'un point de vue du foncier et de l'urbanisation**
- **rassemble les ingrédients techniques attendus sur un plan technique**
- **bénéficie d'un environnement touristique favorable avec un important bassin de clientèles en vacances été**
- **dispose de conditions climatiques globalement favorables**

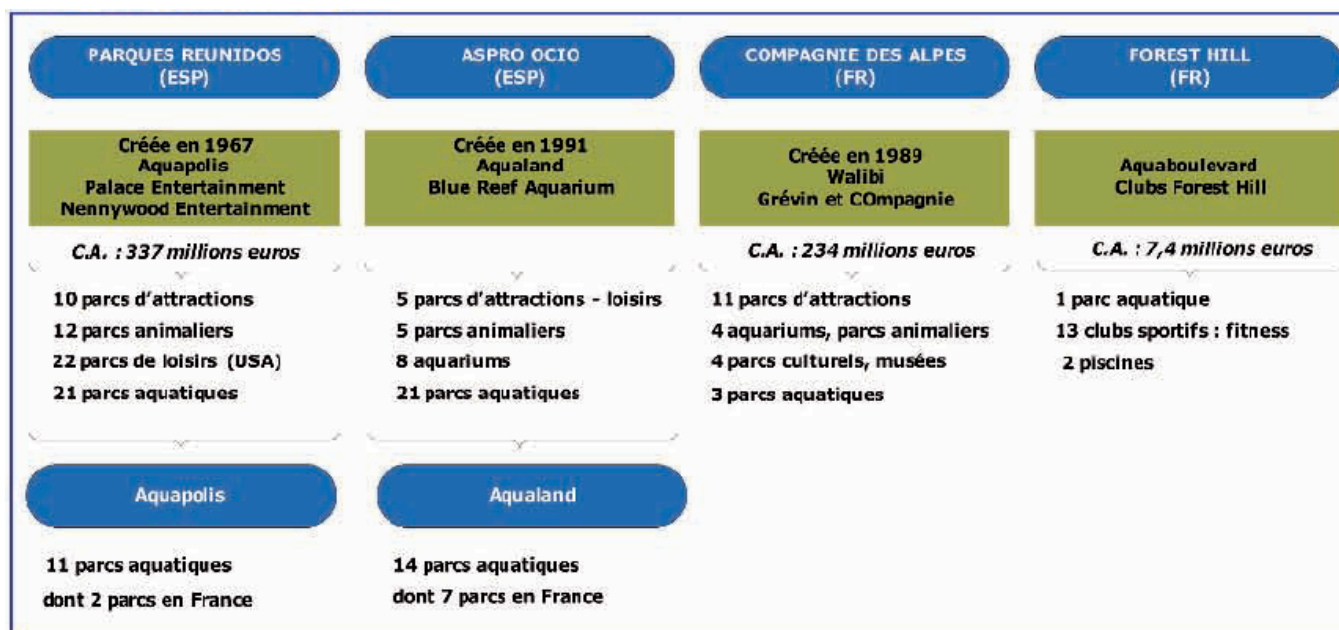
A l'inverse les contraintes du site sont :

- **Une implantation relativement éloignée des bassins de populations permanents (1H15 agglomération de Nantes)**
- **Un site non relié géographiquement à l'actuel parc d'attraction (Indian Forest)**

2 Le marché des équipements aqualudiques

Nota : nous mentionnons ci-après pour mémoire les données issues de l'étude menée par ATOUT France « Equipements aquatiques : Marchés, enjeux et perspectives d'évolution » (2009) qui reste la seule étude complète disponible et toujours d'actualité sur cette filière. Les données issues de ce rapport sont complétées par nos recherches menées spécifiquement dans le cadre de cette étude.

2.1 Un marché européen dominé par les opérateurs espagnols



Source : ATOUT France - 2009

Les concepteurs et les groupes sont largement représentés par des sociétés espagnoles. Le groupe Parques Reunidos est à la tête de la société « Aquapolis » (11 parcs) dans laquelle on retrouve 2 parcs français (Aqualud au Touquet et Aquasplash à Antibes).

Le groupe Asprio Ocio détient quant à lui la société « Aqualand » (14 parcs) dont 7 parcs sont situés en France.

Sur vingt sites français, les groupes espagnols en détiennent neuf : les Aqualand avec 200 000 visiteurs en moyenne dans un parc, l'Aqualud du Touquet et l'Aquasplash d'Antibes avec 150 000 visiteurs en moyenne.

2.2 Etat des lieux de l'offre en Europe. Zoom Etats Unis et Canada

Etat des lieux de l'offre en Europe :

Pays	Parcs aqualudiques
Allemagne	Freizeitbad Aquatoll, Freizeitbad Bergische Sonne
Autriche	Aquapulco Bad Schallerbach
Belgique	Aqualibi, Océade
Danemark	Faarup Aquapark & Sommerland, Sommerland Sjælland, Sommerland Syd Tinglev
Espagne	Aquabrava, Aquadiver Platja D'Aro, Aqualand Bahia de Cadiz, Aqualand El Arenal, Aqualand Magaluf, Aqualand Torremolinos, Aqualand Benidorm, Aqualeon, Aquapark, Aquarama, Aquopolis Cartaya, Aquopolis Costa Daurada, Aquopolis Cullera, Aquopolis San Fernando de Henares, Aquopolis Sevilla, Aquopolis Torrevieja, Aquopolis Villanueva de la Canada, Illa Fantasia, Parque Acuatico Vera, Portaventura Aquatic Park, Water World Lloret
Finlande	Jukujukumaa, Serena, Waterpark Jukupark Turku
France	Acqua Cyrne Gliss, Aqua Bearn, Aqua Splash, Aquaboulevard de Paris, Aqualand Bassin d'Arcachon, Aqualand Cap d'Agde, Aqualand Fréjus, Aqualand Port Leucate, Aqualand Saint Cyprien, Aqualand Saint Cyr sur Mer, Aqualand Sainte Maxime, Aqualand Le Touquet, Atlantic Park, Cobac Park, Océanile, Parc Aquatique de la Bouscarasse, Parc Aquatique Quercyland, Walibi Rhône Alpes
Irlande	Waterworld Bundoran
Italie	Acqua Park Monreale, Acqua Tropical, Acqua Village – Cecina Mare, Acqua Village – Follonica, Acquajoss, Acquajoy, Acquapark Acquazzurra, Acquapark Ippocampo, Acquapark Odissea 2000, Acquapark Ondablu, Acquasplash Franciacorta, Aquadream, Aquafan Riccione, Aquafans, Aquafelix, Aquafollie, Aqualand Del Vasto, Aqualandia, Aquapark di Zambone, Aquatico Asti Lido 2000, Atlantica Park, Atlantis, Blufan, Castellana Park, Center Park, Cupole Village, Etnaland S.R.L, Europark Rocella, Hydromania di Roma, Le Caravelle, Le Cupole Lido, Magic World, Movieland Aquastudios – Canevaworld Resort, Ondasplash, Parco Aquatico Conte, Parco Aquasplash, Parco Aquatico, Riovalli, Splah !, Valle dell'orso
Norvège	Bo Sommarland
Pays-Bas	Duinrell
Portugal	Aqua Show, Slide & Splash, The Big One
Royaume-Uni	Quaywest Waterpark, Waterworld
Suisse	Alpamare Zurichsee, Aquaparc Le Bouveret

Source : www.infoparks.com / exploitation MLV Conseil / Novembre 2012

Ce tableau révèle l'importance des parcs aqualudiques sur les 3 pays que sont l'Espagne, l'Italie et la France.

Il est par ailleurs intéressant de relever l'existence de parcs découverts en Europe du nord (cf détail ci-après).

Les parcs aqualudiques en Europe du nord (en annexe détail de ces offres) :

Identité	Pays	Type d'équipement	Détails	Fréquentation
Faarup Aquapark & Sommerland	Danemark	Parc aqualudique découvert couplé à un parc d'attraction	- Parc aquatique : 4 toboggans aquatiques dont un avec bouées, rivière sauvage, piscine à vagues, aire de jeux aquatiques, zone enfants+ Parc d'attractions Ouverture : Avril / Septembre Tarifs - Adulte/Enfant : 28€ / personne en basse saison, 32€ / personne en haute saison, Senior : 20€ en basse saison, 24€ en haute saison.	580 000 visiteurs pour la saison 2008 pour l'ensemble du parc.
JukuPark Kalajoki	Finlande	Parc aqualudique découvert	12 toboggans et un équipement composé de 6 toboggans, 4 bassins ludiques, 4 attractions de glisse aire de jeux enfants, château gonflable, canoës, mur d'escalade. Restauration. Tarifs - Adulte/Enfant : 21€ / personne, Senior : 21€ / personne	
JukuPark Turku	Finlande	Parc aqualudique découvert	16 toboggans, aire de jeux aqualudiques de 1200 m2, sauna, restauration. Ouverture : Juin / Août Tarifs - Adulte/Enfant : 21€ / personne, Senior : 21€ / personne	
Bo Sommarland	Norvège	Parc aqualudique découvert	10 toboggans, flow rider, bassin ludique, aire de jeux enfants, manèges, minigolf. Espace restauration. Ouverture : Juin / Août Tarifs : Gratuit pour les moins de 95 cm, 95-140 cm : 40€, plus de 140 cm : 49€, plus de 65 ans : 35€	150 000 visiteurs en moyenne par an.
Splashdown Poole	Royaume-Uni	Parc aqualudique semi-découvert couplé à un vaste espace ludo-commercial	12 toboggans, rivière à contre-courant, piscine à vagues, bassins ludiques, solarium. Espace restauration. Espace ludo-commercial : bowling, cinéma, casino, fitness Ouvert toute l'année pour la partie couverte, en été pour l'ensemble du parc.	
Splashdow Quaywest	Royaume-Uni	Parc aqualudique découvert	Toboggans, rivière à contre-courant, piscine à vagues Adultes : 15€, Moins de 5 ans et plus de 60 ans : 7,50€.	
Alpamare	Suisse	Parc aqualudique couvert et découvert	10 toboggans, piscine à vagues, rivière à courant, bassins relaxants (jets, bassins chauds et froids). Espace bien-être (sauna, massages, solarium), espace fitness (dans, aquagym, aquacycling, musculation, cardio). Espace restauration. Adultes : 32€, Enfants (6-15 ans) : 26,50€.	Environ 700 000 visiteurs par ans.

Source : www.infoparks.com / exploitation MLV Conseil / Novembre 2012

Zoom sur les Etats unis et le Canada :

Le marché s'oriente vers des complexes de villégiature aquatiques intérieurs, leur nombre est passé de 24 à 141 en 10 ans.

Certains d'entre eux deviennent de véritables destinations, en intégrant une panoplie de services et d'activités.

En plus des piscines à vagues, des glissades, des «rivières», des spas et autres aménagements liés à l'eau, on observe une diversification des activités par l'ajout d'attraits «secs», comme des murs d'escalade, des tyroliennes, des salles de cinéma ou de quilles, etc. On multiplie aussi les services de restauration et les bars, et on propose divers types d'hébergements.

À ce jour, le plus grand complexe intérieur est le [World Waterpark](#) du West Edmonton Mall ,en Alberta.

La plus grande chaîne de parcs aquatiques intérieurs en Amérique du Nord, [Great Wolf Lodge](#) **renouvelle en permanence son offre** : elle a développé, à même ses complexes aquatiques, des spas pour enfants, des salles d'entraînement, des jeux de rôle, des salles d'arcades, des événements spéciaux pour faire la promotion de ses parcs en période creuse. Elle expérimentait récemment les bracelets avec puce RFID. Le visiteur qui le porte peut se faire photographier aux endroits pré-identifiés à l'intérieur du parc aquatique, et ces clichés sont transférés directement sur Facebook.

Bien qu'il s'agisse d'un virage encore marginal dans cette industrie, des centres aquatiques s'orientent vers **une gestion plus responsable des ressources**. Ainsi la chaîne Great Wolf Lodge développe le Project « Green Wolf » visant à améliorer la performance environnementale de ses centres de villégiature. Parmi les actions mises de l'avant, mentionnons:

- le recyclage de près de 98% de l'eau utilisée pour les installations aquatiques;
- le recours à un mode de filtration de l'eau qui requiert 40% moins de produits chimiques que la méthode conventionnelle;
- les programmes éducatifs offerts aux visiteurs pour en apprendre davantage sur la nature et l'environnement

2.3 Etat des lieux du marché français

2.3.1 Localisation des parcs



Source : ATOUT France - 2009

La France compte 2 à 3 fois moins de parcs aquatiques que l'Espagne et l'Italie.

Le Sud-Est est largement couvert. La Côte ouest a accueilli moins de réalisations.

13 parcs aquatiques se situent en bord de mer, dont 7 exploités par Aqualand.

Leur localisation limite leur période d'ouverture à l'été.

Situés au cœur de destinations touristiques, majoritairement sur la côte méditerranéenne, ils sont de véritables atouts d'attractivité et de complémentarité des offres touristiques locales.

Les nouveaux projets de création identifiés se situent à **l'intérieur des parcs à thème ou au cœur des villages de loisirs (ex : Center Park/Walibi Sud-Ouest) avec des parcs aquatiques intégrés et/ou couverts.**

2.3.2 Les données de fréquentation en France

Fréquentations (2008) – Source ODIT FRANCE:

N°	Parc Aquatique	fréquentation	Propriétaire	N°	Parc Aquatique	fréquentation	Propriétaire
1	AQUALAND Gujan Mestras	180 000	Aspro Ocio	11	Aquasplash Antibes	150 000	Parques Reunidos
2	AQUALAND Saint Cyprien	165 000	Aspro Ocio	12	Acqua Cyrne Gliss	100 000	Privé
3	AQUALAND Port Leucate	45 000	Aspro Ocio	13	Atlantic Park	100 000	Ville de Seignosse
4	AQUALAND Cap d'Agde	200 000	Aspro Ocio	14	Aqua Bearn	nc	Privé
5	AQUALAND Saint-Cyr-sur-Mer	190 000	Aspro Ocio	15	La Bouscarasse	nc	Entreprise familiale
6	AQUALAND Fréjus	210 000	Aspro Ocio	16	Center Parc Lac d'ailette	250 000	Center Parc
7	AQUALAND Sainte Maxime	65 000	Aspro Ocio	17	Center Parc Les Bois Francs	nc	Center Parc
8	Aqualud Touquet	230 000	Parques Reunidos	18	Center Parc Les Hauts de Bruyères	nc	Center Parc
9	Océanile Noirmoutiers	140 000	S.A. Bodin	19	Walibi Rhône Alpes	180 000	La Compagnie des Alpes
10	Aquacity Plan de Campagne	100 000	Privé	20	Aquaboulevard Paris	450 000	Forest Hill

Nota : Il s'agit de chiffres de fréquentation à l'année qui intègrent les équipements couverts. Exemple Océanile de Noirmoutiers.

Les parcs français se caractérisent par leurs petites tailles (ex : Atlantic Park, Aquabearn, Bouscarrasse s'étalent sur une surface de moins de 5 hectares).

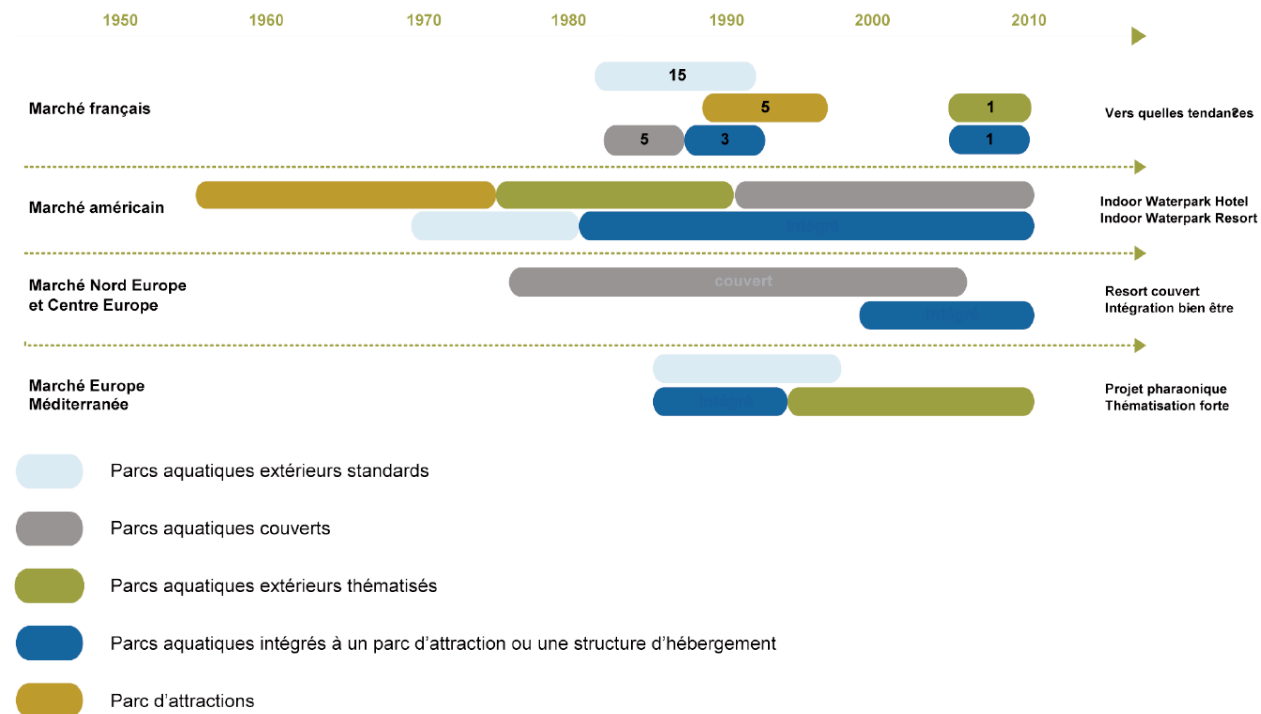
De ce fait, **leur fréquentation reste faible par rapport aux parcs aquatiques étrangers**, environ 200 000 visiteurs pour un Aqualand allemand, 150 000 pour l' « Aquasplash » d'Antibes.

S'agissant de parcs couverts, l'offre est encore limitée. Considérée comme l'un des plus grands d'Europe, l'Aquaboulevard de Paris constitue l'unique parc aquatique indoor en milieu urbain. Les Parcs aquatiques intégrés à des centres de loisirs, à l'instar du modèle des Center Parks, constituent en réalité le principal moteur de développement de parcs couverts, confirmant la difficulté en France à assurer la rentabilité de ce type d'équipement sans ressources complémentaires.

De nouveaux types de parcs font leur apparition alliant attractions et bien-être : c'est le cas du Vitam'Parc dans le Genevois, exploité par le groupe Migros (500 000 visiteurs en 2010, plus de 600 000 visiteurs attendus en 2012).

2.4 Les tendances du marché

Ce tableau montre la relative stagnation du développement des parcs aquatiques en France par rapport à d'autres pays comme les Etats-Unis ou certaines zones comme l'Asie, qui s'est lancée plus tard sur ce créneau mais tend à combler rapidement son retard.



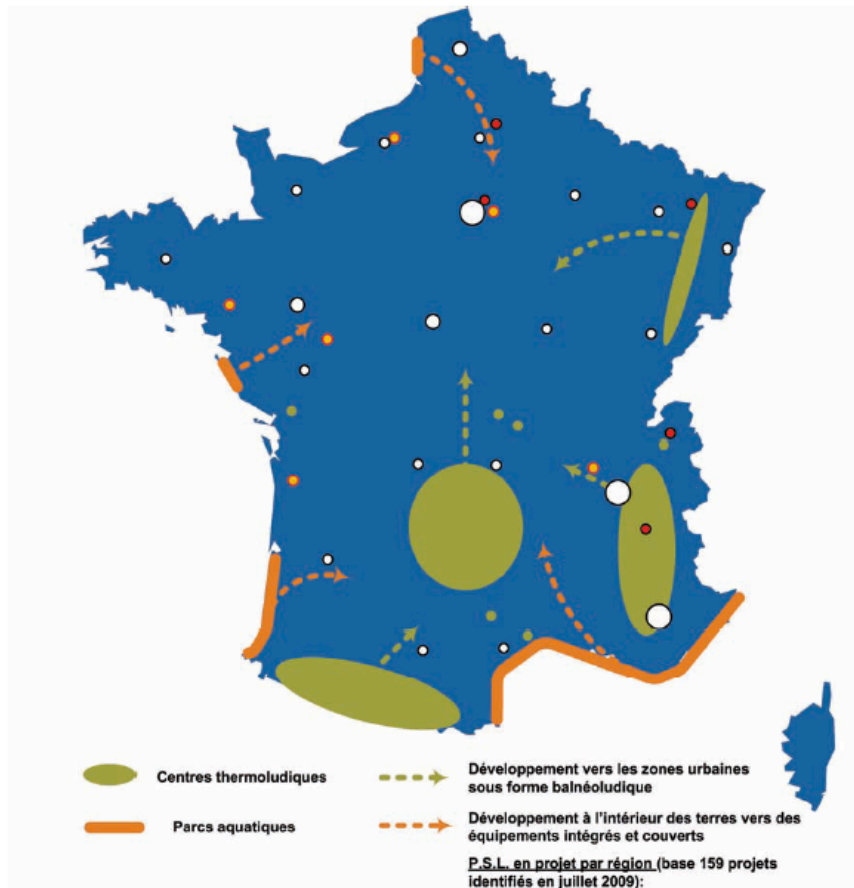
Source ATOUT France – 2009

Au niveau international, on observe la tendance forte aux parcs intégrés à des complexes loisirs et/ou hébergement ainsi que le développement important des parcs extérieurs thématisés.

Selon Atout France interrogé dans le cadre de cette mission, il y a lieu de relever un développement important des parcs aquatiques dans les pays émergents.

2.5 Les perspectives en matière de nouvelles implantations

Les perspectives de développement géographique laissent à penser que les centres thermoludiques et les parcs aquatiques devraient se développer à l'intérieur des terres, notamment autour des pôles urbains et de leurs zones de chalandise. Cette « délocalisation » nécessite une adaptation des équipements et fait naître de nouveaux concepts, tels que les parcs aquatiques intégrés et/ou couverts ainsi que l'apparition du balnéoludique, les eaux thermales n'étant pas pour leur part « délocalisables ».



Source : ATOUT France 2009

La localisation littorale est garante d'une forte présence touristique sur les mois d'activité d'un parc aquatique extérieur.

Cependant, sur la façade méditerranéenne le marché y est désormais saturé.

Si les récentes initiatives d'investissement des parcs Aqualand Fréjus et Aquasplash d'Antibes ont tablé sur une augmentation de fréquentation de l'ordre de 10 à 20000 visiteurs annuels, il est fort à penser que toute nouvelle implantation littorale ne trouverait pas un niveau de fréquentation suffisamment important pour assurer une rentabilité du fait du prix du foncier et de l'offre concurrentielle existante.

Les perspectives de nouvelles implantations se situent désormais sur les territoires intérieurs, rétro-littoraux et faiblement soumis à concurrence :

- espaces intégrés (hébergement et/ou zones commerciales),
- localisation d'une distance supérieure à 2h de trajet routier du littoral, ou agglomération de plus de 500 000 habitants en distance-temps,
- conditions d'ensoleillement satisfaisantes (ou couverture des équipements)

2.6 Les perspectives en matière d'équipement



Source AOUT France 2009

Comme présenté ci-avant, les perspectives d'évolution identifiées par Atout France se situent aujourd'hui vers la création de parcs intégrés (à de l'hébergement) ou parcs couverts.

Ces perspectives s'appuient sur la recherche de l'optimisation économique par l'intégration de l'offre aqualudique à des complexes de loisirs toujours plus innovants et importants, associant logique de proximité (cinéma, shopping, logements) et logique d'attractivité touristique (hébergements, accessibilité) dans des destinations « off-shore ».

Les grandes lignes à prendre en compte dans la conception de ces nouveaux projets sont:

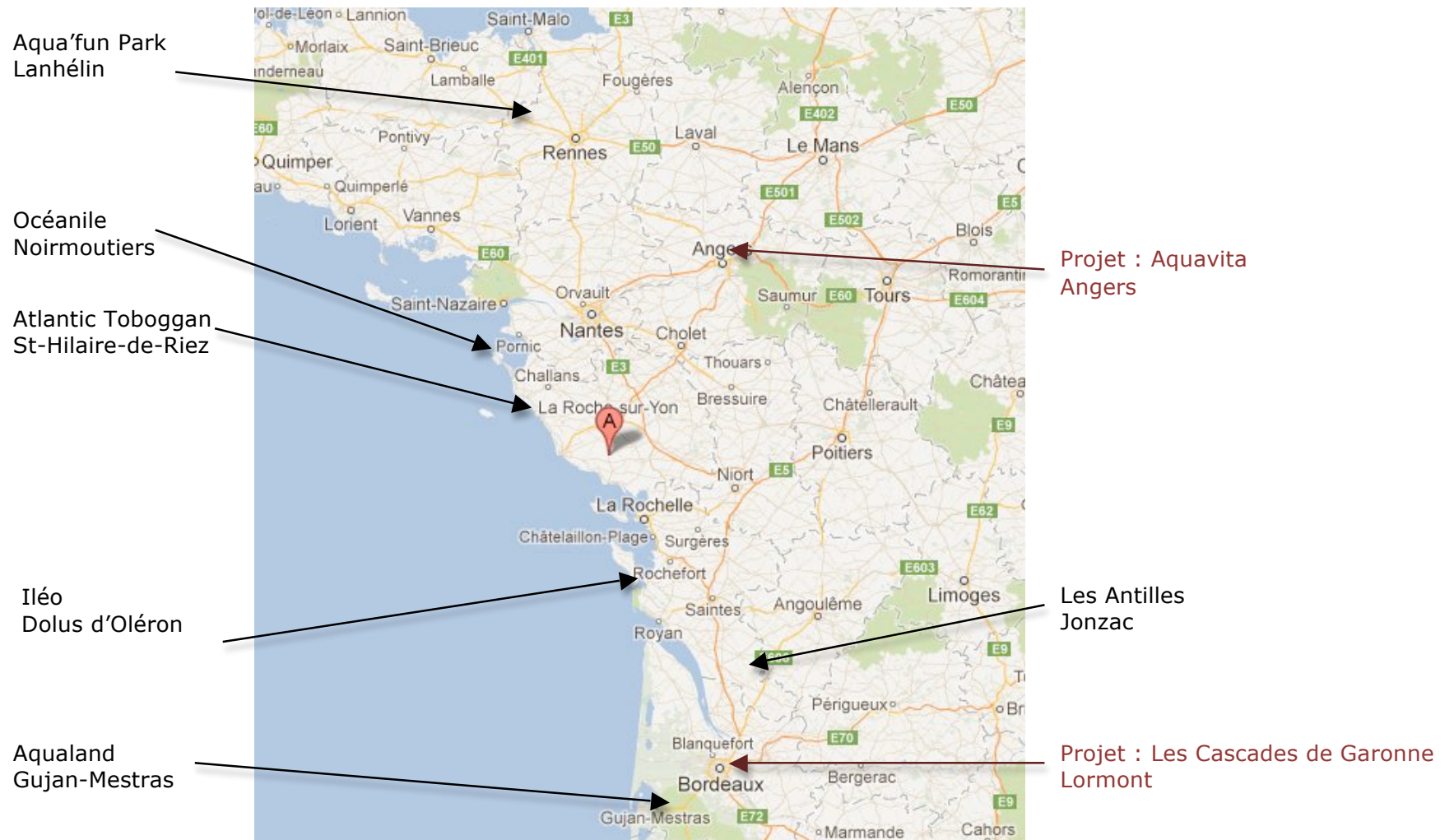
- La **diversification des sensations et émotions** pour susciter la revisite et la différenciation.
- La **thématisation** et le développement de la scénographie.

Cette nouvelle forme de conception ou de réhabilitation permet de singulariser l'équipement et de renforcer ainsi l'attractivité du site. De plus, cette tendance vient répondre aux attentes d'« évasion », de ressourcement des clients. Le projet d'une thématisation sur le thème « pirates » s'inscrit tout à fait dans cette tendance.

- **L'artificialisation** – fosses de plongée, vagues statiques – qui recrée de manière sécurisée des sensations moins accessibles dans la nature.
- La conception d'installations plus **éco-compatibles** par l'utilisation de matériaux et procédés économes en fluides et énergies.

3 L'environnement concurrentiel

3.1 Les Parcs aqualudiques récréatifs



Identité	Commune	Type d'équipement	Détails	Fréquentation
Atlantic Toboggan	Saint-Hilaire-de-Riez (85) - 60 km de Moutiers-les-Mauxfaits (1h10)	Parc aqualudique découvert	Piscine à vagues (1500 m ²), piscine natation, rivière à bouées, 4 toboggans, espaces formes, pédalos. Zone de restauration rapide. Adulte (+12 ans) : 19 €. Enfant (3 - 12 ans) : 16 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	Moins de 50 000 visiteurs
Océanile	L'Épine – Noirmoutiers (85) – 100 km de Moutiers-les-Mauxfaits (1h40)	Parc aqualudique découvert et couvert	Piscine à vagues, piscine couverte, rivière à bouée, pataugeoire, jacuzzi, toboggans thématiques. 13 attractions aquatiques au final. 2 restaurants et 1 snack / glacier. Adulte (+ 11 ans) : 24,50 €. Enfant (3 – 11 ans) : 18,50 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	Moins de 80 000 visiteurs (fréquentation estivale)
Iléo	Dolus d'Oléron – 144 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h10)	Centre aquatique couvert et découvert	Espace loisirs extérieur: bassins ludiques pour baignade et jeux (750 m ²), rivière lente de 75 ml, pataugeoire de 250 m ² de forme libre, pentaglisse 4 pistes, toboggans (longueur totale de 160 ml), rivière à bouées, simulateur de glisse artificielle. Espace forme : fitness, cardio, natation, balnéo. Tarifs adultes : 19,90€ / Enfants (-12 ans) : 14,90€	135 000 visiteurs en 2010.
Les Antilles de Jonzac	Jonzac (17) – 185 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h30)	Parc aqualudique couvert	10 000 m ² . Piscine à vagues, toboggan, contre-courant, jets massants, sauna, hammam, bains romains, jacuzzis, solarium, espace cardio-fitness. Un restaurant et un snack-bar. Espace détente : Adulte : 9,70 €. Enfant (3 – 11 ans) : 7 €. Gratuit pour les moins de 3 ans. Espace forme : Adulte : 11,40 €. Enfant (3 – 15 ans) : 8,50 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	360 000 visiteurs en 2010.
Aqua'fun Park	Lanhélin (35) – 265 km de Moutiers-les-Mauxfaits (3h)	Parc aqualudique découvert couplé avec le parc d'attraction Cobac Parc	12 ha pour les deux parcs. Toboggans, jeux ludiques pour enfants. Une trentaine d'attractions au total. Adulte : 21 €. Enfant (3 – 11 ans) : 18,50 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	110 000 visiteurs en 2011 pour les deux parcs (60 000 visiteurs pour le Cobac Parc avant l'ouverture de l'Aqua'fun Park en 2011 - investissement de l'ordre de 2 M d'euros). En 2012 : rachat des 2 sites

				par le Groupe Looping également propriétaire de l' Aquarium de Saint-Malo.
Aqualand	Gujan Mestras (33) - 315 km de Moutiers-les-Mauxfaits (3h30)	Parc aqualudique découvert	Environ 15 attractions. Adulte : 25 €. Enfant (3 – 12 ans) : 18,50 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	175 000 visiteurs en 2009 155 000 en 2010.

A cette offre en place, il convient de rajouter les projets en cours. Nous en avons identifié 2 :

- Angers : un centre aquatique couvert porté par la collectivité. 34 Millions € d'investissement. Un objectif de 390 000 entrées.

- Lormont (Aquitaine) Les Cascades de Garonne-Lormon : Un complexe couvert thermoludique de 25 millions d'euros qui s'intègre dans un équipement plus vaste (hôtels/commerces) pour un investissement global de 100 millions d'euros. L'objectif annoncé est de 700 000 personnes/an. Le projet est soutenu par la Communauté urbaine de Bordeaux, il rencontre des difficultés de mises en œuvre : autorisations administratives/site déclaré en partie inondable.

Notre constat :

L'analyse de l'offre concurrentielle en fonction des zones de chalandise du projet fait apparaître :

- Couronne primaire (distance-temps de 20 mn) : aucune offre concurrentielle
- Couronne secondaire (distance-temps de 30 à 45 mn) : aucune offre concurrentielle
- Couronne tertiaire (distance-temps d'1 h) : 2 offres en place
 - **Atlantic Toboggan** : de grande proximité avec le projet. Des incertitudes sur le devenir de cet équipement.
 - **L'Océanile** qui est une offre déjà ancienne sans renouvellement majeur. Sa localisation au cœur de Noirmoutier lui permet de bénéficier d'une clientèle captive mais rend difficile la captation d'une clientèle plus élargie (distance/temps depuis les zones de chalandise). Par ailleurs son implantation au cœur d'une zone commerciale limite fortement son développement.

Ces 2 offres sont donc très contraintes dans leur développement. Sauf projet de réinvestissement sur ces sites, ces deux offres n'impactent pas le projet du « Jardin Aqualudique » au contraire compte tenu de l'offre fortement distinctive proposée, on est en droit de s'attendre à un transfert d'une partie de la clientèle de ces 2 équipements vers le « Jardin Aqualudique ».

- Couronne périphérique (1H30) : Aucune offre concurrentielle.

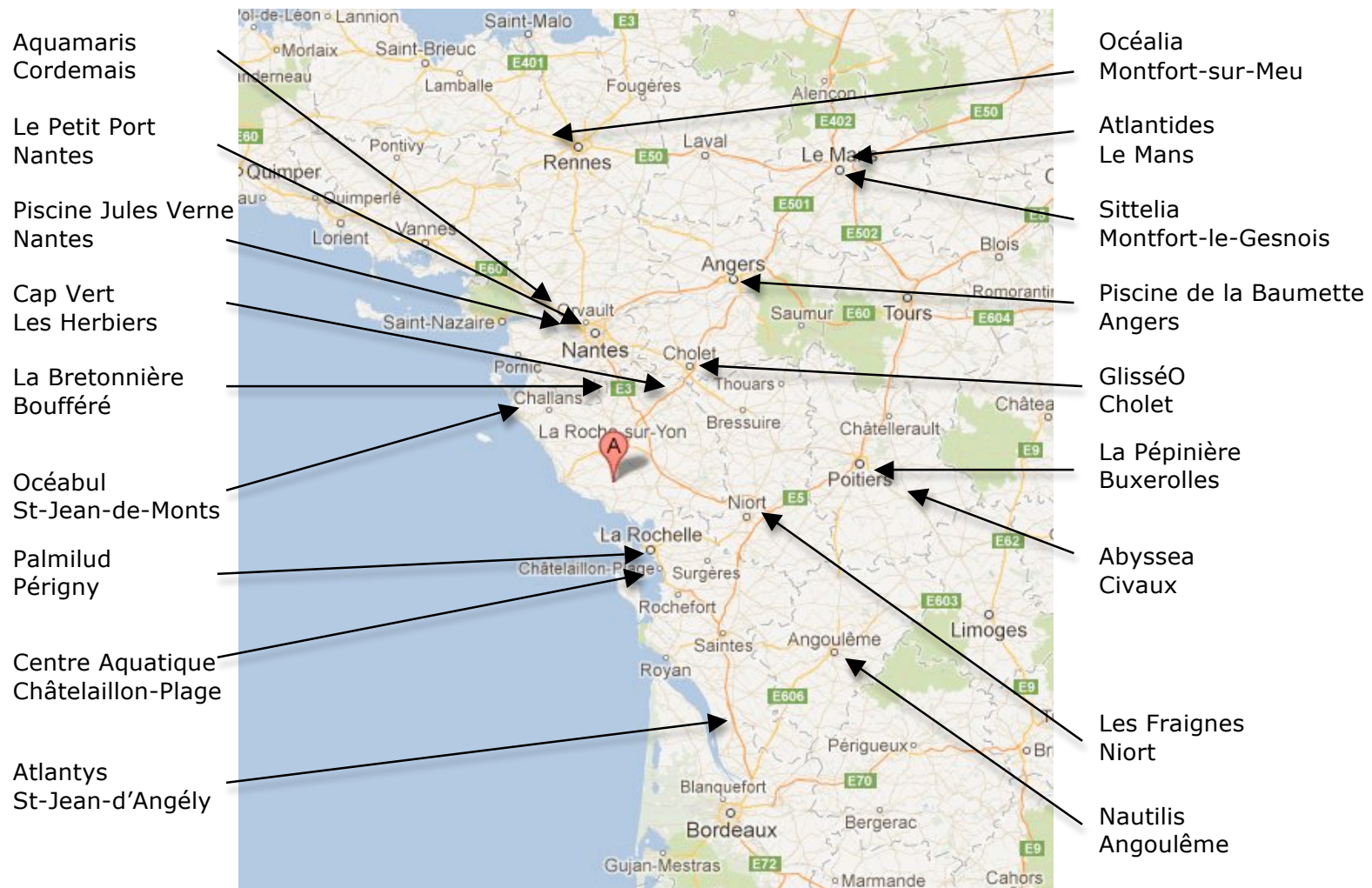
Au-delà de la zone de chalandise (plus d'1h30 de trajet) on identifie 3 autres parcs (hors Les Antilles de Jonzac que l'on peut classer à part du fait de son offre plus traditionnelle et orientée vers le thermoludique).

- **Le Parc Aquatique de l'Iléo** (créé en 2009) à Dolus d'Oléron, ouvert sur sa partie aqualudique en Juillet/Aout, dispose d'une forte attractivité pour les clientèles locales et touristiques de Charente-Maritime. Toutefois son implantation sur Oléron est contraignante pour la captation de clientèles élargies. La gestion du site par l'opérateur Vert-Marine lui apporte une visibilité commerciale au niveau national.
- **Aqua'fun Park** offre couplée à un parc plus ancien Cobac Parc. Sa situation entre Rennes et Saint Malo est très stratégique. Le nouvel exploitant Groupe Looping annonce une extension du Parc mais qui ne porterait pas sur l'aquatique.
- **L'Aqualand** de Gujan Mestras ; entièrement « relooké » en 2011, avec implantation de nouvelles attractions aqualudiques (2 superstructures aquatiques, agrandissement du mini-parc pour les jeunes enfants), et agrandissement des espaces commerciaux (snack/restauration), pour un budget de 1,5 M€. Le parc s'est agrandi en 2012 avec un nouvel équipement dédié aux enfants : Children Paradise. Il s'agit du plus grand parc aqualudique de la côte Atlantique, il dispose d'une importante notoriété spontanée.

Ces offres du fait de leur distance n'impactent pas le projet.

En conclusion, il n'existe pas dans l'environnement du projet d'offre qui puisse être considérée comme concurrentielle.

3.2 Les Piscines Sport/Loisirs intégrant une offre aqualudique



Identité	Commune	Type d'équipement	Détails	Fréquentation
Piscine de la Bretonnière	Boufféré (85) – 70 km de Moutiers-les-Maufaits (45 min)	Centre aquatique couvert et découvert	Espace couvert : Bassin sportif, pataugeoire, bassin ludique avec une rivière à contre-courant, sauna, hammam et jacuzzi. Espace extérieur : bassin ludique, pataugeoire, toboggan 3 pistes, un terrain de volley-ball. Adulte : 4,15€. Enfant (4-14 ans) : 2,80€ Gratuit pour les moins de 3 ans.	117 000 entrées en 2011.
Cap Vert	Les Herbiers (85) – 65 km de Moutiers-les-Maufaits (50 min)	Centre aquatique couvert et découvert	Espace couvert : Un bassin sportif, un bassin ludique avec cascade, un toboggan, une pataugeoire, sauna, hammam, espace relaxation. Espace découvert : Un bassin balnéo-ludique avec boule à vague et baignades à remous, rivière rapide, pentagliss, lagune de jeux, solarium, plages de gazon, restauration rapide. Adultes : 5,70€. Enfant (-16 ans) : 4,45€ Gratuit pour les moins de 3 ans.	165 000 visiteurs en 2011.
Glisséo	Cholet (49) – 90 km de Moutiers-les-Maufaits (1h)	Complexe de loisirs avec centre aquatique couvert et découvert et patinoire	8 bassins dont un sportif, un d'apprentissage, un bassin ludique couvert et un bassin ludique extérieur et un bassin de plongeon. Un pentaglisse, un toboggan, un espace cardio, plages, bar au niveau de la patinoire. Adulte : 5,10 €. Enfant (- 18 ans) : 4,10€.	Objectif de fréquentation : 220 000 entrées annuelles
Le Petit Port	Nantes (44) – 100 km de Moutiers-les-Maufaits (1h10)	Centre aquatique couvert	Un toboggan géant (76 m), un bassin avec boule à vagues, nage à contre-courant, pataugeoire avec petit toboggan bassin bouillonnant, solarium et salon de détente. Un bassin de natation. Organisation d'événements réguliers tout au long de l'année.(baptême de plongé, apnée ludique...) Adulte : 4,10 €. Enfant (- 8 ans) : 1,40€.	
Piscine Jules Verne	Nantes (44) – 100 km de Moutiers-les-Maufaits (1h10)	Centre aquatique couvert	Un bassin sportif, 3 bassins ludiques, une pataugeoire avec jeux, un spa, une rivière à courant, un toboggan de 78 m. Adulte : 4,10 €. Enfant (- 8 ans) : 1,40€.	
Centre aquatique des Fraignes	Niort (79) – 90 km de Moutiers-les-	Centre aquatique couvert	Un bassin sportif, un bassin ludique de 125 m2 avec jets d'eau, un toboggan, une pataugeoire, un hammam, un jacuzzi.	Environ 110 000 visiteurs en 2008

	Maufaits (1h15)		Adulte : 4,85 €. Enfant (- 18 ans) : 3,20€.	
Palmilud	Périgny (17) – 75 km de Moutiers-les-Maufaits (1h15)	Centre aquatique couvert et découvert	Bassin intérieur et extérieur, toboggans, pentaglisse, jacuzzis intérieurs et extérieurs, sauna. Espace vert pour sport et détente. Espace de restauration rapide. Adulte : 5,30 €. Enfant (3 – 16 ans) : 3,90 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	190 000 visiteurs en 2010.
Centre Aquatique	Châtelailon-Plage (17) – 85 km de Moutiers-les-Maufaits (1h20)	Centre aquatique couvert et découvert	2 bassins intérieurs (un sport / un loisirs), bain bouillonnant, toboggans intérieurs et extérieurs, 2 bassins extérieurs, pataugeoire, espaces verts. Adulte : 5,20 €. Enfant (3 – 16 ans) : 3,80 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	120 000 visiteurs en 2010
Océabul	Saint-Jean-de-Monts (85) – 80 km de Moutiers-les-Maufaits (1h20)	Centre aquatique couvert	Bassin ludique, lagune enfants avec jeux d'eau, bassin balnéo, cascade, nage à contre courant et bassin sportif traditionnel. Sauna et Hammam. Adulte (+12 ans) : 3,70 €. Enfant (3 – 12 ans) : 2,60 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	
Aquamaris	Cordemais (44) – 130 km de Moutiers-les-Maufaits (1h35)	Centre aquatique couvert	Pataugeoire, contre-courant, boule à vague, toboggan extérieur, sauna, hammam, jacuzzi, solarium, bassin ludique et bassin sportif. Adulte (+12 ans) : 4,80 €. Enfant (3 – 125ans) : 3,80 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	105 000 visiteurs en 2008 dont 15 000 scolaires.
Piscine de la Baumette	Angers – 150 km de Moutiers-les-Maufaits (1h40)	Piscine couverte et découverte	Un bassin couvert, deux bassins de plein air, 3 toboggans, 2 plongeoirs, une pataugeoire de plein air. Adulte : 2,80 €. Enfant (- 18 ans) : 2,30 €.	
Atlantys	Saint-Jean-D'angély (17) – 110 km de Moutiers-les-Maufaits (1h50)	Centre aquatique couvert	Bassin sportif, bassin ludique, toboggan, fosse à plongeons, pataugeoire avec cascades, 2 jacuzzis, banquette à bulles, rivière à contre-courant, espace cardio-training, sauna, hammam. Snack. Terrains de sports extérieurs. Adulte : 4,70 €. Enfant (3 – 16 ans) : 3,70€. Gratuit pour les moins de 3 ans.	133 000 visiteurs en 2010.
La Pépinière	Buxerolles (86) – 170	Centre aquatique couvert	Toboggan, boule à vague, spa, espace cardio-training, espace détente.	

	km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h)		Adulte : 5,70 €. Enfant (5 – 18 ans) : 4 €. Gratuit pour les moins de 5 ans.	
Abysssea	Civaux (86) – 205 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h20)	Centre aquatique couvert + bowling + centre de plongé	Un bassin sportif, un bassin balnéo-ludique avec jets, banquettes à bulles et jeux d'eau, toboggan géant, pataugeoire avec jeux, solarium. Fosse de plongée. Bowling. Snack-bar. Tarifs piscine : Adulte (+12 ans) : 4,30 €. Enfant (3 – 12 ans) : 3,20 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	133 000 visiteurs en 2010.
Les Atlantides	Le Mans (72) – 240 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h40)	Centre aquatique couvert et découvert	Bassin sportif, bassin d'apprentissage, fosse à plongeon et plongée, pataugeoire, bassin de loisirs, piscine à vagues, rivière à courant, pentaglisse, toboggans, zone balnéo (jacuzzi, hammam, saunas). Adulte (+ 15 ans) : 5,20 €. Enfant (3 – 15 ans) : 3,20 €. Etudiant, lycéen : 3,60 € Forfait balnéo : 9,50 €	1500 à 2000 visiteurs / jours en moyenne, 2000 à 3000 pendant les périodes de vacances scolaires. Forfait balnéo : environ 2% des entrées
Ocelia	Montfort-sur-Meu (35) – 240 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h40)	Centre aquatique couvert	Bassin sportif (250 m2), bassin ludique (104 m2), pataugeoire, toboggan, bains bouillonnant, 2 hammams. Animations et événements réguliers. Espace cafétéria. Adulte : 5,80 €. Enfant (3 – 17 ans) : 5 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	Entre 20 000 et 25 000 scolaires par an + particuliers.
Sittelia	Montfort-le-Gesnois (72) – 265 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h50)	Centre aquatique intercommunal couvert avec toit amovible	Un bassin sportif, un bassin ludique avec rivière rapide, nage à contre-courant, une pataugeoire avec jeux d'eau et toboggans. Sauna et hammam. Adulte (+12 ans) : 5,30 €. Enfant (3 – 125ans) : 4,30 €. Gratuit pour les moins de 3 ans.	55 000 visiteurs de mai à septembre 2009, contre 48 000 l'année précédente.
Nautilus	Angoulême (16) – 225 km de Moutiers-les-Mauxfaits (2h55)	Centre aquatique couvert et découvert et patinoire (toute l'année)	Espaces ludiques avec toboggan, plongeur, pataugeoire, bassin de 300 m2 avec canons à eau, cascades, contre courant, espace balnéo jacuzzi, hammam, solarium. Espaces sportifs avec zone cardio, bassin olympique, bassin d'apprentissage. Patinoire, restaurant et snack-bar. Espace aquatique (hors balnéo et cardio) : Adulte : 6 €. Enfant (6 – 17 ans) : 3 €.	360 000 visiteurs par an en moyenne depuis 2002 (hormis en 2011 – travaux sur les bassins pendant 5 mois).

Nous présentons ci-avant les principales offres d'aqualudique significatives en piscines publiques. Ces offres sont toutes intégrées aux prestations plus larges de Piscines Sport/Loisirs (bassins de natation, espaces couverts, espaces balnéo, ...) qui ne sont pas exclusivement orientées vers l'aqualudique de sensations tels que le sont les parcs aqualudiques pré-cités au chapitre précédent.

Le niveau de tarification pratiqué sur ces sites (entre 4 et 6 €) montre bien la différence de prestation existante entre ces espaces mixtes et les Parcs aqualudiques.

Les différents sites présentés s'inscrivent dans un mode de consommation de proximité, ils disposent d'une forte attractivité pour les clientèles des bassins de population agglomérés des principales villes d'implantation (Rennes, Nantes, Angers, Le Mans, Angoulême, ...), il ne s'agit cependant pas d'équipements disposant d'une attractivité touristique.

L'évolution de l'offre des piscines sport/loisirs vers l'aqualudique est une tendance forte depuis 10 ans, au même titre que celle du bien-être et de la balnéo. Les communes et intercommunalités intègrent systématiquement des prestations aqualudiques et balnéo aux requalifications de leurs équipements aquatiques, les projets d'ampleur (ex : Aqua Vita d'Angers) intègrent dès la conception ces différents ingrédients. Cette évolution est favorable pour la pratique et l'intérêt marqué par les publics à l'offre aqualudique.

L'impact de l'apparition de ces nouvelles offres sur la fréquentation des parcs aqualudiques n'est pas à négliger, cette intégration oblige les Parcs Aqualudiques à renforcer leurs prestations vers toujours plus de sensations, plus de ludique, plus d'innovation. Il s'agit désormais pour les Parcs Aqualudiques d'affirmer leur différenciation par rapport aux piscines sport/loisirs aqualudiques. L'importance des superstructures de loisirs, la thématisation et l'animation sont des éléments différenciateurs essentiels.

Les espaces Aqualudiques (à l'image de l'Océanile de Noirmoutier), limités dans leur développement sont désormais en concurrence directe avec les Piscines Sport/Loisirs aqualudiques péri-urbaines.

Pour être exhaustif, il nous faut également faire état des offres aqualudiques disponibles en hôtellerie de plein air. Là aussi au même titre que pour les piscines, les superstructures aqualudiques se sont démultipliées offrant aux clientèles hébergées un équipement généralement qualitatif et qui plus est d'accès gratuit. Cette démultiplication au sein des campings et villages clubs impose aussi aux parcs aqualudiques de redoubler d'imagination afin de garder une différenciation qui justifiera le déplacement de ces clientèles en séjour et le paiement d'un droit d'entrée.

4 Simulations

4.1 Prévisionnel de fréquentation

4.1.1 Les zones de chalandise et leur population

Le bassin de population potentiellement intéressée par un espace aqualudique est constitué de quatre zones de chalandise concentriques :

La couronne primaire

Les habitants locaux et les touristes de la localité d'accueil et des communes périphériques. C'est en particulier la zone à l'intérieur de laquelle l'accessibilité à l'espace aquatique se situe à moins de 20 mn de trajet routier.

La couronne secondaire

Les habitants et les touristes des localités situées entre la zone primaire et un rayon d'une demi heure de temps d'accès en voiture, soit dans un rayon d'environ 30 km (sauf topographie empêchant cette circulation), soit 30 à 45 mn en voiture.

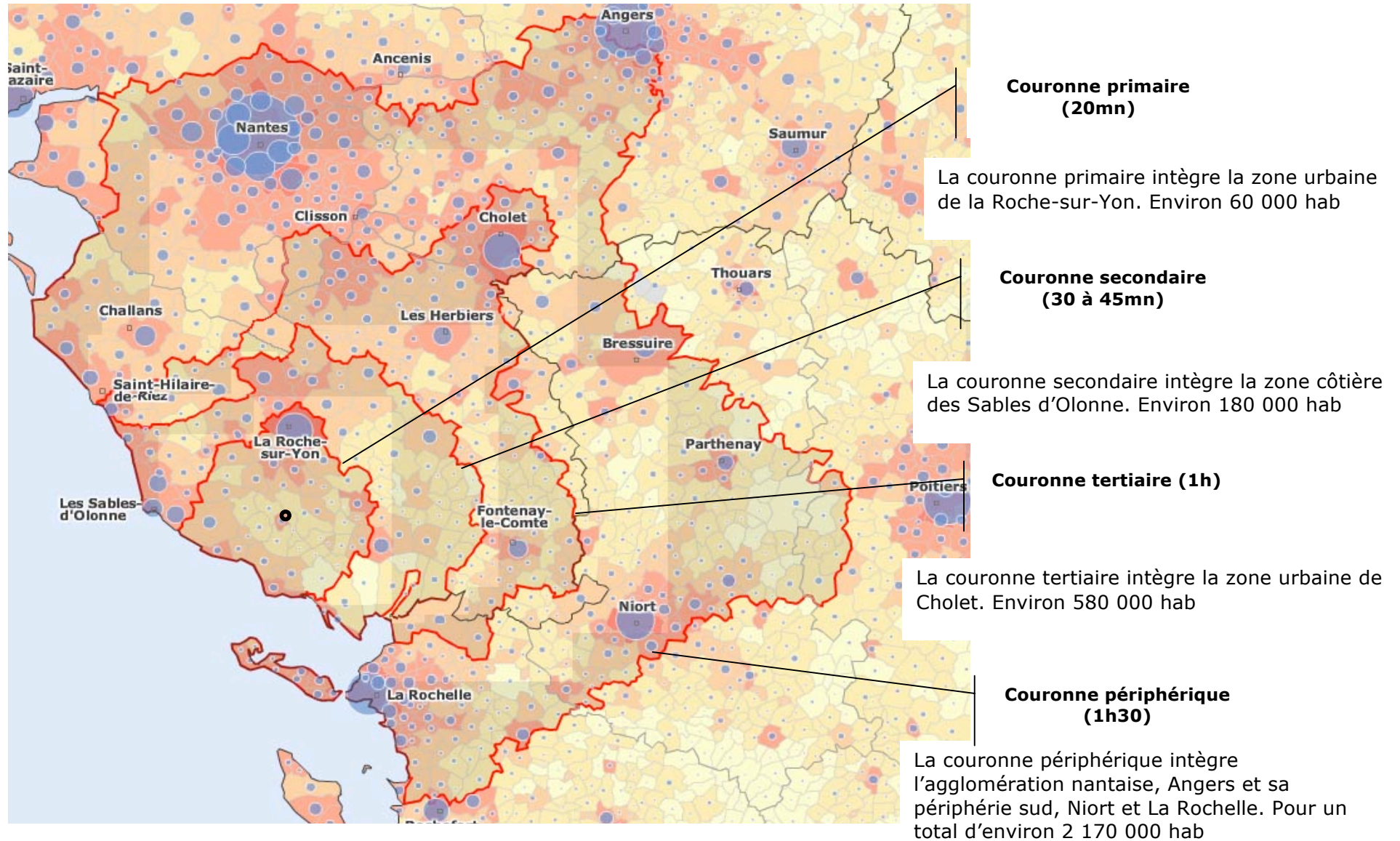
La couronne tertiaire

Les espaces aqualudiques très attractifs arrivent à déplacer des populations de touristes et résidents locaux des localités urbaines situées jusqu'à 50 km ou plus, soit 1 heure en voiture

La couronne périphérique

Un espace aqualudique très attractif parvient à générer, essentiellement sur les week-ends une fréquentation de populations de résidents locaux des localités urbaines situées jusqu'à 100 km ou plus, soit 1h30 en voiture.

Représentation cartographique des zones de chalandise : Habitants permanents



La population par zone de chalandise

Les résultats des calculs sont présentés ultérieurement sous forme de tableaux.

La population locale : nous l'estimons stable sur toute la période, en considérant que les parents et amis accueillis en vacances compensent les départs en vacances.

La population touristique en résidences secondaires et hébergements marchands. Son importance varie, mois par mois, en fonction des taux d'occupation des hébergements touristiques.

Les données utilisées dans le cadre de la simulation :

- Recensement INSEE de la population 2010 (population et résidences secondaires)
- Capacités d'accueil en hôtels et campings (INSEE)
- Taux d'occupation issus des données du CDT Vendée

Les autres hébergements sont estimés sur la base des ratios nationaux.

Nous obtenons ainsi :

TABLEAU 1 - La population locale et la capacité d'accueil touristique par zones

A chaque mode d'hébergement touristique nous appliquons ensuite les taux d'occupation, mois par mois, constatés en espace rural sur les zones de chalandise tertiaires et périphériques (Source Enquête Direction du Tourisme), et basés sur les Taux moyens d'occupation relevés en 2009-2010 et 2011 sur le département de la Vendée (Source INSEE et Vendée Tourisme).

Nous obtenons ainsi :

TABLEAU 2 - La population locale et touristique présente mois par mois

TAB 1 - POPULATION LOCALE ET CAPACITE D'ACCUEIL TOURISTIQUE PAR ZONES

Moutiers les Mauxfaits	Habitants locaux	Capacité d'accueil touristique en lits				
		Lits Hôtels	Lits Campings	Lits Rés second.	Lits autres	Total Lits tourisme
Couronne primaire (0-15 km)	60 000	1746	38478	91356	4022	135602
Couronne secondaire (15-30km)	120 000	3008	20773	136804	2378	162963
Couronne tertiaire (30-50km)	400 000	2286	33031	24344	3532	63193
Couronne périphérique (50-100km)	1 590 000					
Total	2 170 000	7 040	92 282	252 504	9 932	361 758

TAB 2 - POPULATION LOCALE ET TOURISTIQUE PRESENTE MOIS PAR MOIS

	Habitants locaux	Population touristique estimée par mois				
		Mai	Juin	Juillet	Août	Sept
Couronne primaire (0-15 km)	60 000	28 880	43 148	95 756	115 164	12 335
Couronne secondaire (15-30km)	120 000	38 464	56 934	118 806	143 488	50 451
Couronne tertiaire (30-50km)	400 000	11 654	17 515	42 211	50 299	14 998
Couronne périphérique (50-100km)	1 590 000					

4.1.2 Le marché dans le cadre concurrentiel existant

Les populations locales ou périphériques disposent toujours en France de possibilités de baignades préexistantes :

- piscines publiques proches (en moyenne 40 par département en France)
- piscines privées ou piscines d'hébergements touristiques
- baignades naturelles sur lacs ou étangs, surveillées ou non et surtout la mer.

Dans cette situation normale, un espace aqualudique, en tant qu'espace de loisirs, attire toujours un public spécifique, dont les motivations principales sont :

- la dimension aqualudique sensationnelle, différenciant l'équipement des offres des piscines Sport/Loisirs,
- la possibilité de passer une journée entière de visite sur un site proposant loisirs aqualudiques, terrestres, espaces de détente et restauration.

Les méthodes d'évaluation basées sur les taux de pratique de la baignade sont peu adaptées.

Nos ratios d'évaluation sont issus de l'observation des résultats de fréquentation réellement constatés d'espaces aqualudiques et d'enquêtes sur l'origine des usagers de ces espaces.

La multiplicité des critères à prendre en compte fait que les modèles mathématiques de simulation sont toujours à utiliser avec prudence, et à valider par l'observation des résultats d'expériences similaires (voir ci-après Aqualand Gujan-Mestras et Aqualibi Rhône-Alpes).

Précisément en ce qui concerne le projet du « Jardin Aqualudique », l'offre périphérique est globalement concurrentielle sur la thématique aqualudique.

La typologie de clientèles concernées par le projet n'étant pas constituée de l'ensemble des usagers potentiels d'un espace aquatique (enfants, ados, clubs sportifs ...), par rapport au marché d'un équipement aqualudique sans concurrence, l'équipement créé devra donc se partager le marché potentiel avec les équipements concurrents, ce que nous traduisons par l'application de coefficients réducteurs.

Sur la base des données dont nous disposons :

- Zone de chalandise primaire (15 km – 20/25 mn de trajet): pas de concurrence aqualudique (hormis piscines de campings) - Captation du marché : 12%
- Zone de chalandise secondaire (30 km – 30mn/45 mn de trajet) : concurrence piscines sport/loisirs dotés d'aqualudiques. Captation du marché : 8%
- Zone de chalandise tertiaire (50 km – 1h/1h15 de trajet): concurrence aqualudique de d'Atlantique Toboggan et de l'Océanile, Captation du marché : 4%
- Zone de chalandise périphérique (100 kms – 1h30 de trajet) : concurrence des espaces aqualudiques situés à 1h30 de trajet routier des grandes agglomération (Nantes ; Angers – Projet ; Cholet, Angoulême ; ...) et de L'Ile de Dolus d'Oléron. Captation du marché : 1%

TAB 3 -FREQUENTATION POTENTIELLE COMPTE TENU DES EQUIPEMENTS CONCURENTS

	Taux de captation	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Total
Couronne primaire (15 km)	12%	2 102	3 678	20 834	23 945	1 305	51 865
Couronne secondaire (30 km)	8%	2 386	4 059	21 497	23 798	2 204	53 944
Couronne tertiaire (50 km)	4%	2 718	4 284	20 544	19 634	2 295	49 475
Couronne périphérique (100 km)	1%	2 576	4 007	18 603	17 172	2 147	44 504
Sur 5 mois		9 782	16 028	81 477	84 550	7 951	199 788
Sur 3 mois			16 028	81 477	84 550		182 055
Sur 2 mois				81 477	84 550		166 027

4.1.3 Test et validation de la méthode. Application au cas de l'Aqualand de Gujan-Mestras et de Walibi Rhône-Alpes (Aqualibi)

Fréquentation relevée sur ces parcs :

Aqualand Gujan-Mestras : 155 000 visiteurs (2010)

Aqualibi – Les Avenières : 180 000 visiteurs (2010)

Gujan-Mestras (33)	Habitants locaux	Capacité d'accueil touristique en lits				
		Lits Hôtels	Lits Campings	Lits Rés second.	Lits autres	Total Lits tourisme
Zone primaire (0-15 km)	74000	528	17229	12525	1776	32058
Couronne secondaire (15-30km)	90300	2940	36018	15284	3896	58138
Couronne tertiaire (30-50km)	655700	14356	22884	110981	3724	151945
Couronne périphérique (50-100km)	540000					
Total	1 360 000	17 824	76 131	138 790	9 396	242 140

Zone	Habitants locaux	Population touristique estimée par mois				
		Mai	Juin	Juillet	Août	Sept
Zone primaire (0-15 km)	74000	4 079	4 185	21 485	23 208	2 556
Couronne secondaire (15-30km)	90300	7 655	8 243	38 348	41 949	5 189
Couronne tertiaire (30-50km)	655700	25 237	28 108	111 244	113 532	19 793
Couronne périphérique (50-100km)	540000					

Zone	Mois						Total
	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Total	
Zone primaire (0-15 km)	14 957	22 960	130 624	129 074	11 956	309 572	
Résidents	13 325	20 728	96 235	88 832	11 104	230 224	
Touristes	1 632	2 233	34 389	40 242	852	79 348	
Couronne secondaire (15-30km)	19 323	29 691	178 811	181 138	15 280	424 243	
Résidents	16 260	25 293	117 433	108 399	13 550	280 935	
Touristes	3 063	4 398	61 378	72 739	1 730	143 308	
Couronne tertiaire (30-50km)	128 167	198 659	1 030 775	983 987	104 991	2 446 579	
Résidents	118 069	183 663	852 720	787 126	98 391	2 039 969	
Touristes	10 098	14 996	178 055	196 861	6 600	406 611	
Couronne périphérique (50-100km)	97 235	151 255	702 255	648 236	81 029	1 680 011	
Résidents	97 235	151 255	702 255	648 236	81 029	1 680 011	
Touristes	0	0	0	0	0	0	
Marché Total en entrées	259 683	402 565	2 042 465	1 942 435	213 257	4 860 405	
Résidents	244 889	380 938	1 768 643	1 632 593	204 074	4 231 138	
Touristes	14 794	21 627	273 822	309 842	9 182	629 267	

Zone	Taux de captation	Mois					Total
		Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	
Zone primaire (15km)	12%	1 795	2 755	15 675	15 489	1 435	37 149
Couronne secondaire (30km)	8%	1 546	2 375	14 305	14 491	1 222	33 940
Couronne tertiaire (50 km)	4%	5 127	7 946	41 231	39 359	4 200	97 863
Couronne périphérique (100km)	1%	972	1 513	7 023	6 482	810	16 800
Sur 5 mois		9 440	14 589	78 233	75 822	7 667	185 751
Sur 3 mois			14 589	78 233	75 822		168 645
Sur 2 mois				78 233	75 822		154 055

Walibi- Les Avenières (38)	Habitants locaux	Capacité d'accueil touristique en lits				
		Lits Hôtels	Lits Campings	Lits Rés second.	Lits autres	Total Lits tourisme
Zone primaire (0-15 km)	49000	142	1911	8294	205	10552
Couronne secondaire (15-30km)	175149	1164	10032	29645	1120	41961
Couronne tertiaire (30-50km)	610851	4434	11328	103390	1576	120728
Couronne périphérique (50-100km)	2605000					
Total	3 440 000	5 740	23 271	141 329	2 901	173 241

Zone	Habitants locaux	Population touristique estimée par mois				
		Mai	Juin	Juillet	Août	Sept
Zone primaire (0-15 km)	49000	1 523	1 551	7 634	7 825	1 016
Couronne secondaire (15-30km)	175149	6 083	6 316	30 024	31 027	4 160
Couronne tertiaire (30-50km)	610851	18 651	19 538	89 069	90 202	13 280
Couronne périphérique (50-100km)	2605000					

Zone	Mois						Total
	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Total	
Zone primaire (0-15 km)	8 929	13 802	70 126	66 383	7 319	166 558	
Résidents	8 489	13 205	61 308	56 592	7 074	146 668	
Touristes	440	597	8 817	9 791	245	19 890	
Couronne secondaire (15-30km)	32 100	49 632	253 821	241 108	26 287	602 948	
Résidents	30 343	47 200	219 145	202 288	25 286	524 262	
Touristes	1 757	2 432	34 676	38 821	1 001	78 686	
Couronne tertiaire (30-50km)	111 210	172 138	867 161	818 359	91 383	2 060 251	
Résidents	105 825	164 617	764 291	705 500	88 187	1 828 420	
Touristes	5 385	7 522	102 870	112 859	3 195	231 831	
Couronne périphérique (50-100km)	451 295	702 014	3 259 352	3 008 633	376 079	7 797 374	
Résidents	451 295	702 014	3 259 352	3 008 633	376 079	7 797 374	
Touristes	0	0	0	0	0	0	
Marché Total en entrées	603 533	937 587	4 450 459	4 134 484	501 067	10 627 131	
Résidents	595 952	927 036	4 304 097	3 973 012	496 627	10 296 724	
Touristes	7 582	10 551	146 363	161 471	4 441	330 407	

Zone	Taux de captation	Mois					Total
		Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	
Zone primaire (15km)	12%	1 071	1 656	8 415	7 966	878	19 987
Couronne secondaire (30km)	8%	2 568	3 971	20 306	19 289	2 103	48 236
Couronne tertiaire (50 km)	4%	4 448	6 886	34 686	32 734	3 655	82 410
Couronne périphérique (100km)	1,0%	4 513	7 020	32 594	30 086	3 761	77 974
Sur 5 mois		12 601	19 532	96 001	90 075	10 397	228 607
Sur 3 mois			19 532	96 001	90 075		205 609
Sur 2 mois				96 001	90 075		186 076

4.1.4 Conclusion – Prévisionnel de fréquentation

Le prévisionnel estimé sur la base du modèle de simulation établit un niveau de fréquentation envisageable à Moutiers-les-Mauxfaits de l'ordre de 165 000 visiteurs sur deux mois de fonctionnement.

Toutefois, cette simulation ayant été réalisée sur 2 parcs :

- disposant d'une importante visibilité sur le marché, s'appuyant sur des groupes puissants (Aspro Ocio, Compagnie des Alpes) disposant d'importants moyens de promotion et commercialisation,
- situés dans des contextes geo-climatiques qui diffèrent de celui de la Vendée (localisation plus au Sud pour Gujan-Mestras, éloignement du littoral pour Aqualibi),

Il apparaît nécessaire de modérer ce prévisionnel en intégrant ces 2 variables « visibilité du produit » et spécificités géo-climatiques.

Ainsi, nous obtenons raisonnablement pour Moutiers-les-Mauxfaits les prévisionnels par scénarii suivants :

- **Scénario bas** : situation raisonnablement atteignable en regard du marché et d'une offre de parc aqualudique classique
- **Scénario médian** : situation atteignable par la mise en place d'un produit disposant d'une très bonne visibilité et d'un niveau d'équipements lui garantissant une position dominante sur le marché
- **Scénario ambitieux** : situation optimale, atteignable par la construction d'un produit de référence sur le territoire, s'appuyant sur une mise en marché et une commercialisation digne de celle des grands groupes du secteur.

Soit :

	Scénario bas	Scénario médian	Scénario ambitieux
Fréquentation prévisionnelle	100 000	120 000	140 000

5 Conclusion

Sur les éléments issus du marché européen et national :

Le marché européen des équipements aquatiques reste dominé par les opérateurs espagnols (Asprio Ocio et Aquapolis). Sur 20 équipements français, les groupes espagnols en détiennent 9 (dont 7 Aqualand, Aqualud du Touquet et Aquasplash d'Antibes).

A l'échelle de l'Europe, 3 pays émergent en matière d'offre : L'Espagne, l'Italie et La France (principalement sur la côte méditerranéenne). Toutefois, il y a lieu de relever le développement d'importants parcs aquatiques découverts en Europe du Nord (Finlande, Danemark, Royaume-Uni...).

En France, les réalisations récentes se sont essentiellement développées au cœur des structures d'hébergements type Center Parcs.

Au regard des attentes clients, les ingrédients à rassembler pour la mise en œuvre de nouveaux produits aquatiques sont :

- une diversification des sensations et des émotions,
- la thématisation et la mise en place d'une « ambiance »
- le développement de services pour un produit « à la journée » : importance à accorder aux espaces « hors eau » (plages, lieu de farniente...), aux services (bar, restauration ...).

Ainsi un espace aquatique, en tant qu'espace de loisirs, attire toujours un public spécifique, dont les motivations principales sont :

- la dimension aquatique sensationnelle, différenciant l'équipement des offres des piscines Sport/Loisirs et de l'offre disponible en hôtellerie de plein air
- la possibilité de passer une journée entière de visite sur un site proposant loisirs aquatiques, terrestres, espaces de détente et restauration.

Sur l'opportunité du site d'implantation du projet du "Jardin Aquatique" :

Le site retenu pour le projet :

- est apte d'un point de vue du foncier et de l'urbanisation
- n'est pas identifié dans le cadre de ZNIEFF, ZICO ou autres zonages d'intérêt écologique majeur
- rassemble les ingrédients techniques attendus sur un plan technique
- bénéficie d'un environnement touristique favorable avec un important bassin de clientèles en vacances été
- s'inscrit dans un territoire littoral sud dispose d'une offre réduite en matière de sites de visites et équipements de loisirs.

Sur les conditions météorologiques :

La côte vendéenne bénéficie d'un ensoleillement important (moyenne de 2 200 à 2 300 heures sur le littoral vendéen). Les températures estivales dépassent régulièrement les 25° (sachant que la fréquentation d'une piscine de plein air se fait par temps ensoleillé à partir d'une température extérieure de 19°).

Moutiers-les-Maufaits par sa situation à proximité du littoral dispose de conditions météorologiques comparables avec celles d'un site localisé en arrière pays Languedocien ou sur la façade sud-atlantique.

Ces données sont globalement favorables à la fréquentation d'un espace aquatique extérieur.

Sur l'offre concurrentielle :

Les deux offres en place sont Océanile à Noirmoutier et Atlantic Toboggan à St Hilaire de Riez. En l'état et sauf réinvestissement majeur ces deux offres ne peuvent donc être considérées comme impactant le projet du "Jardin Aqualudique".

A une distance temps de 2 heures du projet, le centre Iléo à Dolus sur l'Ile d'Oléron propose des prestations aqualudiques. Sa situation insulaire limite son attractivité pour des clientèles plus éloignées et de fait n'a pas d'incidence sur le projet O'Gilss Parc.

Dans un rayon large (au-delà des 2h30), trois parcs se distinguent Aqua'fun Park entre Rennes et Saint Malo (avec un développement attendu sur la partie parc d'attraction terrestre), Les Antilles de Jonzac (offre plus traditionnelle et fortement liée au thermoludique) et l'Aqualand de Gujan Mestras (seul grand parc aqualudique de la côte Atlantique qui a bénéficié de réinvestissements en 2011. Il se situe à 3h30 du projet). En raison de leur éloignement, ces trois offres n'impactent pas le projet du "Jardin Aqualudique".

Nous concluons qu'il n'y a pas d'offre concurrentielle au projet du Jardin Aqualudique.

Par ailleurs, il a été identifié sur le territoire une offre élargie de piscine sport/loisirs disposant de quelques ingrédients aqualudiques. L'évolution des piscines sport/loisirs vers l'aqualudique est une tendance forte depuis 10 ans. C'est un élément favorable en terme de pratique : l'introduction de l'aqualudique dans l'offre piscine favorise la pratique et surtout l'attrait des publics vers ce type de découverte. Toutefois cette offre piscine/loisirs s'inscrit avant tout dans un mode de consommation de proximité, pour une fréquentation de quelques heures (2 à 3 heures maxi). Le niveau de tarification pratiqué (entre 4 et 6 €) indique bien la différence de prestations. Sauf à la marge, il ne s'agit pas d'équipements disposant d'une attractivité touristique.

Concernant l'offre disponible en hôtellerie de plein air, là aussi au même titre que pour les piscines, les superstructures aqualudiques se sont démultipliées offrant aux clientèles hébergées un équipement généralement qualitatif et qui plus est d'accès gratuit. Cette démultiplication impose aux parcs aqualudiques de monter en gamme afin de garder une différenciation qui justifiera le déplacement et le paiement d'un droit d'entrée.

Sur les hypothèses de fréquentation :

Au regard de la localisation du projet, de l'intensité de l'environnement concurrentiel du territoire d'étude, l'étude de marché conclu à trois scénarios :

Scénario bas : 100 000 visiteurs payants/an

Situation raisonnablement atteignable en regard du marché et par la mise en place d'une offre aqualudique classique.

Scénario médian : 120 000 visiteurs payants/an

Situation atteignable par la mise en place d'un produit disposant d'une très bonne visibilité et d'un niveau d'équipements lui garantissant une position dominante sur le marché.

Scénario ambitieux : 140 000 visiteurs payants/an

Situation optimale, atteignable par la construction d'un produit de référence sur le territoire, s'appuyant sur une mise en marché et une commercialisation digne de celle des grands groupes du secteur.

En conclusion, les perspectives de fréquentation d'un équipement aqualudique aux Moutiers-les-Mauxfaits sont établies entre 100 et 140 000 visiteurs, le curseur variant selon la nature du produit implanté.

Au regard de ces hypothèses de fréquentation nous pouvons estimer les fréquentations moyennes journalières de l'équipement.

	Scénario bas	Scénario médian	Scénario ambitieux
Fréquentation attendue/an	100 000	120 000	140 000
Nb de jours d'ouverture (2,5 mois)	75	75	75
Fréquentation moyenne journalière	1 333	1 600	1 867