

GESTION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE

DURÉE : 2 HEURES.

CONSIGNES

*Aucun document n'est autorisé.
Calculatrices autorisées.*

SUJET



PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

La Vallée des Singes est née suite à une initiative du Conseil Général de la Vienne et de la Communauté de Communes de la Région de Couhé. La réalisation du Futuroscope par le Conseil Général en 1987, lequel est devenu depuis lors une destination touristique majeure, a été la première étape pour faire du département une destination touristique.

Par la suite, afin de compléter les richesses patrimoniales et touristiques et de créer un pendant au Futuroscope, situé au nord du département, une politique de projets structurants a été développée en créant de nouveaux sites susceptibles d'attirer chaque année plusieurs dizaines de milliers de visiteurs.

La Vallée des Singes a été conçue dans cette logique et complète ainsi, la thématique animalière, constituée principalement de l'Île aux Serpents, inaugurée en 1995 à La Trimouille, et les Géants du Ciel, inaugurés en 1996 à Chauvigny.

Un site d'une superficie initiale de neuf hectares fut choisi à quelques kilomètres au sud de Romagne, commune de 800 habitants, elle-même située à une quarantaine de kilomètres au sud de Poitiers, chef-lieu du département de la Vienne et de la région Poitou-Charentes. La Vallée des Singes était alors amenée à devenir un pôle d'attractivité fort et les travaux purent débuter.

Conçu selon un concept novateur, la Vallée des Singes prenait exemple sur Apenheul, installé à Apeldoorn aux Pays-Bas et inauguré en 1971. Ce parc fut l'un des premiers à présenter sa collection de primates en semi-liberté dans de grands enclos naturels, dans lesquels le visiteur pouvait entrer et ainsi approcher les animaux au plus près dans leur environnement. C'est ainsi que son créateur, Wim Mager, un primatologue de renommée internationale, et Jan Vermeer, ancien animalier à Apenheul, furent impliqués dès l'origine dans la conception de la Vallée des Singes en France pour accompagner le directeur, Emmanuel le Grelle.

La construction du parc, financée par la société Vallée des Singes, des fonds locaux, nationaux et européens, coûta 8,3 millions d'euros. Une fondation, appelée Conservatoire pour la Protection des Primates, fut également créée pour permettre le développement de programmes d'enrichissement et de suivi des animaux à la Vallée des Singes et supporter des projets de conservation *in situ*. La Vallée des Singes fut inaugurée le 14 juillet 1998 avec approximativement 200 primates appartenant à une quinzaine d'espèces.

Après trois années de fonctionnement, un premier agrandissement eut lieu avec la création d'un nouvel espace pour accueillir des mandrills, des titis, appartenant à une espèce peu courante en captivité, furent également ajoutés à la collection. Des patas et des géladas rejoignirent Romagne en 2002.

L'année 2004 fut un tournant majeur avec un agrandissement de la surface du parc de plus de 50 % pour atteindre 15 hectares, avec un investissement de plus de deux millions d'euros, et l'arrivée de six nouvelles espèces, dont un groupe de chimpanzés mâles. Le bilan de la saison fut très prometteur avec près de 170 000 visiteurs accueillis : un record. Le millionième visiteur depuis l'inauguration fut également accueilli en 2004 et de nombreuses naissances furent enregistrées dont deux gorilles.

En 2005, les travaux dans cette nouvelle zone furent achevés avec l'aménagement d'une nouvelle petite ferme, d'une nouvelle aire de jeux et de plusieurs huttes pédagogiques. L'année 2006 fut marquée par une vingtaine de naissances, portant à près de 300 le nombre de primates nés à Romagne depuis 1998. La politique de parrainage des animaux fut encore poussée avec plus de 400 parrainages tout au long de l'année. Les projets sont encore nombreux et variés, mais, dès à présent, l'équipe de la Vallée des Singes a apporté et développé en France une nouvelle conception de la captivité pour les primates et un tout autre regard sur ces animaux si proches de nous !

En 2011, 1 hectare supplémentaire pour l'arrivée des premiers Bonobos en France : une consécration pour le parc animalier. Le Bonobo partage 98 % de son patrimoine génétique avec l'homme. L'été 2012 aura été marqué par la naissance du premier bonobo en France.

La vallée détient le plus grand groupe de bonobos en Europe, le plus grand groupe de gorilles de France et le plus grand territoire d'Europe de chimpanzés.

Aujourd'hui la vallée des singes regroupe 30 espèces différentes de primates soit près de 400 singes, 500 naissances depuis sa création et accueille chaque saison 185 000 visiteurs.

La Vallée des Singes est ouverte chaque année de mars à novembre. Avant l'entrée sur le parc, les clients sont informés des règles simples à suivre pour la visite et profiter de son concept novateur ; les visiteurs ne doivent ni toucher ni nourrir les primates, mais sont invités à les observer notamment lors des nourrissages organisés par les soigneurs.

La Vallée des Singes est divisée en une série de territoires successifs séparés les uns des autres et séparés des visiteurs par des canaux qui s'intègrent à merveille dans le cadre végétal du parc.

La vallée des singes a une cible de clientèle « d'individuels » mais aussi de groupes : écoles, centres de loisirs, associations, Comités d'Entreprises (voir annexe 6 et 11).

TRAVAIL DEMANDÉ

QUESTION 1 :

Etablissez un diagnostic interne et externe de la Vallée des Singes en utilisant les éléments fournis de l'annexe 1 à 7.

QUESTION 2 :

Madame Audouin, la responsable commerciale de la Vallée des Singes étant seule pour gérer et développer la partie commerciale, la direction a décidé de recruter un attaché commercial pour notamment faire plus de démarchages auprès d'une clientèle de Comités d'Entreprises, collectivités, établissements scolaires, centres de loisirs et associations en leur proposant des offres adaptées (billetterie à date libre, package journée, formules pédagogiques, restauration) sur le secteur Grand Ouest.

Ces missions s'intégreront dans le cadre du Plan d'Action Commercial de l'entreprise.

En plus du démarchage terrain (gestion de la clientèle : de la prospection au suivi administratif), le futur commercial participera à des salons « professionnels » et des salons « grand public » en France.

Il aura à sa disposition tous les outils de l'entreprise : brochures groupes, affiches, PLV, dépliants...

Profil recherché :

Jeune diplômé (e) de formation Bac +2 minimum aimant le contact et intéressé par le secteur du tourisme. Qualité de négociation et aisance relationnelle.

Fixe + prime sur objectif + véhicule + frais

CDD de 1 an pour débiter.

- Etablissez l'annonce qui sera publiée pour ce recrutement.
- Suite à la parution de l'annonce plusieurs CV ont été reçus. Après étude de ces derniers en annexe 8 à 10, établissez un tableau comparatif et faites un choix pour l'embauche du nouveau commercial.

QUESTION 3 :

Votre directrice commerciale a décidé dans le cadre de son plan de communication de participer au salon des Comités d'Entreprise (CE) à Paris. Elle vous confie la documentation de l'année précédente. Elle vous demande de gérer ce dossier afin d'assurer votre participation au salon 2014. Elle a déjà participé à ce salon et a réservé son stand pour l'année prochaine. L'objectif de votre participation est de vendre aux Comités d'Entreprise (CE) des journées à la Vallée des Singes ou de la billetterie Pass. Vous devez prendre contact avec au moins 20 Comités d'Entreprise (CE) et vous pourrez leur offrir des places gratuites en fonction du nombre de participants (2 gratuits enfants toutes les 10 places adultes achetées).

- Vous listerez les actions à réaliser avant, pendant et après le salon afin d'optimiser la participation de la Vallée des Singes.

Pendant ce salon vous avez rendez-vous avec Monsieur Pierre qui est le nouveau responsable CE de la société Deltaplast implantée aux alentours de Poitiers. Cette entreprise compte plus de quatre cents salariés et lors d'une prospection téléphonique effectuée par vos soins pour la vente de billets, M. Pierre vous a indiqué qu'il irait une journée sur le salon. Il prendra alors du temps pour vous rencontrer.

- Vous préparerez vos outils de négociation (plan de découverte, argumentaire et table des objections) que vous utiliserez lors de cette négociation en vous aidant de l'annexe 11 et 12.

QUESTION 4 :

Dans le cadre de son plan de communication la directrice commerciale a décidé de distribuer des brochures présentant la Vallée des Singes qui seront mises à la disposition du public chez les commerçants, les hôtels restaurants, campings et bien sûr les offices de tourisme de la région Poitou-Charentes. Cette distribution est un véritable travail commercial. En effet, il faut persuader le commerçant de bien vouloir mettre à disposition de sa clientèle la documentation et mieux, notamment dans le cas des lieux accueillant des touristes, de le transformer en prescripteur du parc.

Cependant Mme Audouin hésite. Deux solutions s'offrent à elle. La première est de confier l'ensemble de cette opération à une entreprise spécialisée dans la distribution, l'autre est de gérer en interne l'ensemble de la distribution comme cela avait été fait quelques années auparavant. Elle pourra confier cette mission à un stagiaire de BTS NRC en stage pour 8 semaines en mai et juin et qui fera de cette opération son projet de fin d'année.

Elle décide de faire une simulation pour le département des Deux-Sèvres. Elle s'appuie pour cette estimation sur les résultats obtenus par des stagiaires de l'IUT il y a quelques années.

27 500 dépliantes sont destinés au département des Deux-Sèvres. Un prescripteur accepte en général 50 dépliantes. 80 % des commerçants sollicités acceptent de prendre les documents et de devenir prescripteur.

Un dépliant, création et impression, est facturé par l'agence de communication à la Vallée des Singes 0,30 € par unité.

Le stagiaire sera 4 jours sur 5 sur le terrain, le lundi après-midi étant le jour consacré à la préparation de ses tournées, au chargement des documents dans le véhicule et à d'autres travaux administratifs.

On ne prendra pas en compte pour le chiffrage de l'opération les coûts de cette journée, le temps imparti à la préparation de la tournée étant très variable.

On ne prendra pas en compte non plus les coûts de la formation et de l'accompagnement. Le lundi matin n'est pas travaillé.

Le stagiaire partira pendant la première semaine en doublon avec le commercial dans le département des Deux-Sèvres pour commencer l'opération afin de se former mais sera comptabilisée comme les semaines suivantes.

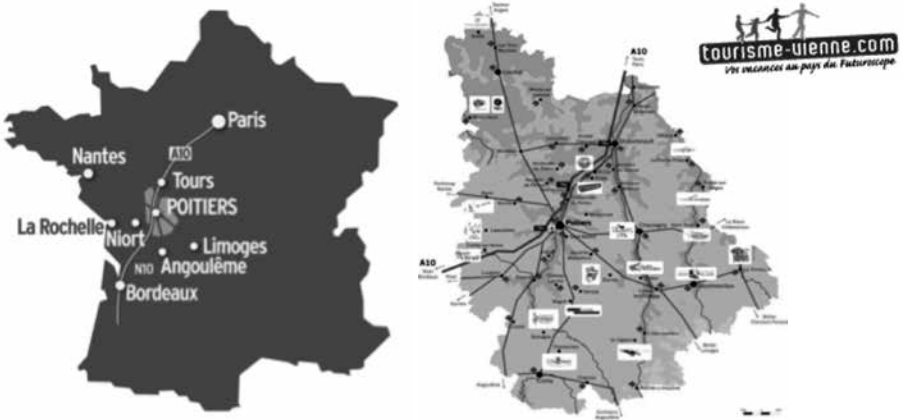
Du mardi au vendredi le stagiaire travaillera huit heures sur le terrain par jour, déplacements compris. Le temps de négociation avec chaque prescripteur est en moyenne de 8 mn. Le stagiaire parcourra 240 km par jour à une vitesse moyenne de 60 km par heure. Le véhicule mis à la disposition du stagiaire étant déjà largement amorti, Mme Audouin estime que le coût au km, essence comprise, représente 0,50 €.

Ses repas sont pris en charge pour les quatre jours de déplacement de manière forfaitaire à hauteur de 12 € et il reçoit une indemnité de 4 € de l'heure en tant que stagiaire.

Si Mme Audouin confie cette tâche à une société spécialisée, le coût sera de 18 000 € de la conception à la distribution.

1. Le stagiaire pourra-t-il accomplir l'ensemble de la distribution sur les huit semaines ?
2. Combien l'opération coûtera-t-elle à l'entreprise si elle la fait réaliser par le stagiaire ?
3. Quelle solution préconisez-vous à Mme Audouin pour la distribution de ces dépliantes en Deux-Sèvres ?

ANNEXE 1



Entre terre et mer, **le pays du Futuroscope est idéalement situé.**

A 1 h 30 de Paris et de Bordeaux en train, à 1 h 30 de La Rochelle en voiture, son emplacement géographique fait de la Vienne une destination touristique à part entière.

Son aéroport Poitiers-Biard ainsi que ses 3 gares TGV (Poitiers Centre, Futuroscope et Châtelleraut) donnent aux visiteurs un large choix de moyens d'accès.

ANNEXE 2

LES BONOBOS

Provenant des forêts tropicales humides du nord de la République Démocratique du Congo, le Bonobo, sans doute le plus irrésistible des grands singes, est l'espèce qui nous ressemble le plus d'un point de vue génétique et comportemental (98 % de patrimoine génétique identique au nôtre). Vivant en groupes au sein d'une société du type égalitaire à tendances matriarcales, la femelle joue un rôle primordial quant aux décisions à prendre. Ce qui le rend très différent des autres grands singes. Il évolue dans cette société d'une façon très pacifique.

Privilegiés, les Bonobos de la Vallée des Singes ont trouvé résidence sur une nouvelle île (la plus grande d'Europe) dotée d'un grand enclos de 8 400 m² et d'un second enclos de 3 200 m² avec un bâtiment de 900 m², l'ensemble constitué à partir de végétation locale. Les visiteurs circulent au milieu de leur espace de vie.

*Venez sans plus attendre les découvrir...
Vous allez les adorer.*

ANNEXE 3

SENSIBILISER POUR PROTÉGER

Créée en 1998, la Vallée des Singes est à la fois un lieu de divertissement, un lieu de connaissance du monde sauvage et de prise de conscience écologique. Depuis sa création, le parc a accueilli plus de 2 millions de visiteurs et enregistré 500 naissances.

- La Vallée des Singes accueille 400 primates (singes et lémuriens) de 30 espèces différentes qui évoluent en liberté sur 15 territoires. Les Bonobos sont les derniers pensionnaires arrivés sur le parc : une exclusivité française. Impressionnants et placides, les Gorilles, le plus grand groupe de France grâce aux 10 bébés nés sur le parc, tiennent la vedette sur leur île arborée. Les Chimpanzés, rescapés d'un laboratoire coulent une vie d'une troublante ressemblance avec la nôtre, faite d'alliances, de politique et de querelles internes sur un territoire immense de 60 000 m². Le parc accueille aussi des espèces moins connues et menacées telles que le Singe laineux, le Titi ou le Diane Roloway.

- Pour mettre en œuvre sa mission « sensibiliser pour protéger », la Vallée des Singes a développé un concept né en Hollande dont l'originalité repose sur l'absence de barrières. Les visiteurs se promènent au milieu des territoires des petits singes et autour des îles des plus grands singes. Des canaux délimitent ces îles, un système idéal pour concilier le bien-être des singes et le plaisir des visiteurs. Autre spécificité du parc : ce sont les soigneurs-animaliers qui assurent l'information auprès des visiteurs et les nourrissages. Ils transmettent leur passion et des anecdotes toujours vivantes sur leurs protégés.

• L'objectif principal de la Vallée des Singes est de contribuer à la protection de la nature et de l'environnement. Quatre axes d'actions sont mis en œuvre pour réaliser cet objectif :

- Sensibiliser les visiteurs en multipliant les actions pédagogiques ;
- Soutenir, voire initier, des actions de protection des singes dans leur milieu d'origine grâce au Conservatoire pour la Protection des Primates, association créée en même temps que la Vallée des Singes ;
- Favoriser la reproduction des primates menacés dans le cadre de programmes d'élevage coordonnant les parcs européens ;
- Contribuer à la recherche scientifique en accueillant des étudiants et des chercheurs.

ANNEXE 4

LA VALLÉE DES SINGES EN CHIFFRES

En 2012, le parc a accueilli **185 000** visiteurs.

Depuis 1998, **2 000 000** personnes sont venues à la Vallée des Singes.

La Vallée des Singes est le refuge d'environ **400** singes.

Il y a près de **30** espèces de singes différentes dans le parc.

23 personnes travaillent de façon permanente à la Vallée des Singes.

Chaque année, environ **40** saisonniers sont recrutés.

Entre **10** et **14** stagiaires viennent régulièrement grossir les rangs.

Aujourd'hui, après trois agrandissements, le parc s'étend sur **16** hectares.

500 bébés singes sont nés à la Vallée des Singes depuis 1998.

Chaque année, **110 tonnes** de fruits et légumes sont distribuées.

8 200 000 € ont été investis pour la création du parc animalier.

ANNEXE 5

UNE RÉUSSITE ÉCONOMIQUE, SOURCE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

La Vallée des Singes est née en 1998, sur une initiative du Conseil Général de la Vienne et de la Communauté de Communes de la Région de Couhé.

Un projet structurant

La Vallée des Singes fait partie d'un ensemble de projets « structurants » destinés à enrichir l'offre touristique du département de la Vienne. Le Futuroscope, en 1987, en fut la première étape déterminante. Elle fut complétée par trois sites à la thématique animalière susceptibles d'attirer chaque année plusieurs dizaines de milliers de visiteurs dans chaque partie du territoire. En plus de la Vallée des Singes à Romagne, au sud de Poitiers, le dispositif comprend l'Île aux Serpents à La Trimouille et les Géants du Ciel à Chauvigny.

Un pari réussi

Le pari est réussi puisque La Vallée des Singes s'est affirmé comme un des pôles d'attractivité forts de la Vienne et un facteur de développement pour le sud du département. En effet, depuis sa création, la Vallée des Singes a accueilli 2 millions de visiteurs.

Le chiffre d'affaire de la société de gestion est de 2,3 millions d'euros.

Le site est à l'origine de l'envol de la fréquentation des sites environnants et participe activement au développement économique local.

Des créations d'emplois

Le parc animalier emploie 23 personnes en permanence. Quarante saisonniers et de nombreux stagiaires sont également accueillis sur le parc.

Ces créations d'emplois ont des effets positifs sur la région de Couhé. Cette dernière bénéficie, non seulement, d'effets directs mais aussi d'effets induits avec une fréquentation croissante des sites et une re-dynamisation de l'économie.

Les sites environnants de plus en plus fréquentés

Depuis 1998, ces nouveaux flux ont généré une création de sites touristiques aux environs et participé au développement de la fréquentation de certains autres. En effet les visiteurs de la Vallée des Singes peuvent visiter à proximité : le Labyrinthe Végétal, le Musée Rural du Vieux Cormenier, la Ferme aux Atruches et le Parc de la Belle.

Les restaurants, fermes-auberges, hôtels, gîtes et chambres d'hôtes profitent également, pleinement de ce nouvel impact.

A N N E X E 6

INFOS PRATIQUES

Le parc est ouvert du 31 mars au 11 novembre, tous les jours à partir de 10 heures.

Deux espaces de restauration avec terrasses, proche de la cascade, avec vue panoramique sur l'île des gorilles ou des chimpanzés.

Aires de pique-nique sur le site.

Aire de jeux pour les enfants, « petite ferme ».

TARIFS :

Adulte : 16,50 €

Enfant : 10 € (de 5 à 12 ans)

Gratuit pour les moins de 5 ans

Réduction nombreuses

La « carte privilège » vous donne accès au parc pendant 2 ans et offre une réduction aux visiteurs qui vous accompagnent.

Adultes : 60 € Enfants : 40 €

TARIFS GROUPES :

Adultes : 14 €

Enfants : 8 €

Visite guidée pour les groupes (jusqu'à 50 pers) : 50 €

Ateliers pédagogiques (jusqu'à 30 élèves) : 40 €

Parcours explorateur (jusqu'à 30 élèves) : 40 €



La Vallée des Singes favorise l'accessibilité aux personnes handicapées et bénéficie du label national « tourisme et handicap » pour les 4 handicaps.



La Vallée des Singes a reçu le label Qualité Vienne garantissant un cadre naturel et préservé, la tranquillité mais aussi la qualité de vie. Les bénéficiaires du label garantissent un accueil chaleureux et souriant.

ANNEXE 7

NOMBRE DE VISITEURS EN LÉGÈRE AUGMENTATION

La fréquentation dans les sites de visite de la région Poitou-Charentes est globalement en hausse.

Elle est évaluée aux environs de 9 millions de visiteurs.

Chaque année, 5 sites enregistrent une fréquentation supérieure à 200 000 entrées : le Futuroscope, l'Aquarium de la Rochelle, le Zoo de la Palmyre, le Centre Aquatique des Antilles de Jonzac et les Chantiers de l'Hermione à Rochefort.

Sur le plan national, en nombre de visiteurs payants, le Parc du Futuroscope se situe au 2^e rang des « parcs d'attraction » derrière Disneyland Paris et juste devant le Parc Astérix.

L'Aquarium de la Rochelle et le Zoo de la Palmyre, en nombre de visiteurs payants, sont les deux premiers « parcs animaliers » de France.

Fréquentation des principaux lieux de visite (plus de 50 000 visiteurs)

Nom du site	Département	Visiteurs 2010	Visiteurs 2011	Visiteurs 2012
Futuroscope	Vienne	1 865 000	1 850 000	1 730 000
Aquarium	Charente Maritime	NC	NC	NC
Zoo de la Palmyre	Charente Maritime	683 340	712 282	687 991
Centre Aquatique les Antilles	Charente Maritime	358 700	397 500	399 000
Chantiers de l'Hermione	Charente Maritime	221 022	273 854	262 186
Centre Aquatique la Pépinière	Vienne	181 303	158 022	199 267
Centre Aquatique Palmilud	Charente Maritime	188 653	181 584	187 789
Phare des Baleines	Charente Maritime	137 493	195 878	183 034
Centre Aquatique	Vienne	180 000	196 500	180 000
Centre Aquatique	Charente Maritime	119 397	169 332	176 962
Vallée des Singes	Vienne	183 000	191 290	174 000
Phare de Chassiron	Charente Maritime	140 512	160 859	164 576
Centre Aquatique Iléo	Charente Maritime	133 551	152 645	162 947
Circuit automobile	Vienne	170 000	170 000	150 000
Centre Aquatique Atlantis	Charente Maritime	133 317	152 512	NC
Centre Aquatique Abysséa	Vienne	133 000	144 300	143 000
Centre International de la Mer	Charente Maritime	107 372	138 035	138 821
Les Tours	Charente Maritime	104 164	119 552	120 305
Cité de l'Écrit	Vienne	135 000	135 000	120 000
Centre Aquatique Aquare	Charente Maritime	NC	78 160	NC
Planète des Crocodiles	Vienne	70 000	70 000	63 000

Parc de la vallée	Deux Sèvres	52 500	60 000	59 500
Maisons de Cognac*	Charente	NC	NC	55 966
Muséum Histoire Naturelle	Charente Maritime	41 676	40 412	55 482
Cité de la BD	Charente	60 827	59 306	55 012
Château des Enigmes	Charente Maritime	52 956	60 407	54 042
Zoodyssée	Deux Sèvres	60 250	57 295	49 940
Paléosite	Charente Maritime	62 757	61 905	49 359

Source : Comité Régional du Tourisme- 8 rue Riffault -BP56 - 86002 Poitiers Cedex

*données sur la saison estivale - NC = non communiqué


ANNEXE 8

PASSERELLE 1

GESTION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE

MOREAU Amélie
 191, rte de la gare
 86130 DISSAY
 Tél : 06 43 69 14 57
moreau.a@gmail.com
 Née le 21/12/1979 à Nantes
 Permis B + véhicule

Commerciale conseil
Téméraire, impliquée et esprit
de challenge.



UNE FORMATION ORIENTEE PEPINIERISTE

NOV 2006: BPREA option polyculture élevage durée 1 an à la chambre d'agriculture de NANTES
 • Gestion agricole, comptabilité, étude des systèmes herbager et fourrager, élevage bovins

SEPT 2003: Formation initiation management, (durée : 2 semaines)
 • Méthode de coaching et savoir déléguer

1999/2000: 1 année de BAC PRO, option pépinières au CFH de MACHECOUL. (44)

1997/1999: BEPA, option pépinières, études au centre de formation horticole de MACHECOUL (44)

DES EXPERIENCES CONCRETES. DES RESPONSABILITES ET DE L'IMPLICATION

JANVIER 2010 à JUILLET 2011 : AIGLES INTERNATIONAL

- CADRE COMMERCIALE réseaux nature
- RESPONSABLE secteur centre ouest départements : (16, 17, 18, 36, 37, 41, 44, 49, 58, 79, 85, 86)
- Commercialisation de la gamme chaussant et textile (LISA, jardinerie, GSB,)

JANVIER 2007 à JUIN 2009 : INSTALLATION ET CREATION d'une pépinière (entreprise individuelle)

- Production et négoce de plantes extérieures
- Vente directe aux particuliers sur site, marchés et salons

MARS 2004 à AOUT 2005 : CDI aux PEPINIERES DU LITTORAL à ST MICHEL CHEF CHEF (44)

- Responsable de la production et de la vente sur le site
- Gestion de personnel

OCT 2001 à MARS 2004 : CDI JARDILAND VERNOUILLET (78)

- JANV 2002 Vendeuse confirmée pépinière
- JANV 2003 responsable du rayon extérieur (pépinières, bois, et poterie) lors d'un agrandissement de 4000 à 6000m² en octobre 2003

AUTRES DOMAINES DE COMPETENCES

1997-2001 : Stages en pépinières :

- Pépinière de KERVEN (29) (18 semaines en alternance) : production et saison
- Pépinière du val d'Erdre (44) (18 semaines en alternance) : production, vente et saison d'hivernage des plants.
- Pépinière LA FORÊT (44) (16 semaines en alternance) : multiplication bouturage des plants

Expériences à l'étranger :

- Saison de 3 semaines dans une entreprise de fleurs coupées en Espagne.
- Stage de 2 semaines en HOLLANDE, dans une pépinière DANICO BV

Loisirs :

- running, natation

PRIEUR Isabelle

1 rue de la mairie
16240 EMBOURIE
Tél : 05 45 31 77 23 / 06 79 46 86 10
Née le 01/12/1963 (49 ans) à Ruffec (16)
Mariée, 1 enfant (1992 - 21 ans)
Permis B - Véhicule personnel



Formation

- 1987 : **DESS** (Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées) - **CAAE** (Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises) à l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) de Poitiers. Admission sur concours.
(Enseignement suivi : Gestion commerciale, gestion sociale, gestion financière, gestion de la production, environnement économique, politique générale, droit des affaires, fiscalité, statistiques, comptabilité, informatique)
- 1986 : **Licence Anglais Enseignement** à l'Université de Poitiers
- 1985 : **Maîtrise LEA Anglais-Allemand** (Langues Etrangères Appliquées au commerce et à l'industrie) à l'Université de Poitiers.
(Enseignement suivi : anglais, allemand, français, linguistique, droit civil, droit commercial, droit du travail, gestion, comptabilité, informatique, techniques bancaires)
- 1981 : **Baccalauréat Philosophie - Lettres - 3 langues étrangères** (anglais, allemand, espagnol)

Autres diplômes

- 1989 : **DEUG 1 Droit** à l'Université de Poitiers
- 1983 : **Certificat d'Etudes Préparatoires de Russe** (1^{er} et 2nd degrés) à l'Université de Poitiers

Expérience professionnelle

- Juin 1987 : Stage de fin d'études, entreprise Hardy à Cognac (16)
- 1987 - 2005 : Professeur d'anglais collège/lycée (Education Nationale)
- 2005 - 2010 : Mère au foyer
- 2011 - 2012 : Recherche d'emploi

ANNEXE 10

MOKO Jean Pascal

1 rue de Blossac
86000 Poitiers
Jpmoko@gmail.com
06 89 23 11 47
28 ans



Anglais: Bilingue
Allemand: Notions
Maîtrise du Pack Office
Permis B

REFERENCES

Août 2010 - Août 2011 : **Communication Manager** chez **INTERNATIONAL LUXURY NAUTISM-La Rochelle (17)**

Gestion du budget du département communication, Relation presse, Organisation de la venue de l'entreprise sur différents salons, Organisation d'événements (Cocktails, Soirées, AG...), Mises à jour du site internet, Création de supports de communication (Newsletters, Fiches de suivi de projets...).

Juillet 2009 - Août 2010 : **Assistant Chargé de Production** chez **G EVENTS-Paris (75)**

Organisation de défilés de Mode - Showroom de luxe (Karl Lagerfeld, Louis Vuitton, Alexandre Vauthier...), Négociations Clients/Prestataires, Démarches commerciales, Réponses à des appels d'offre, Gestion de budgets.

Juin 2009 : **Accompagnateur Automobile** pour **FIAT-Poitiers (86)**

Présentations commerciales des nouvelles gammes véhicules sur circuit, Relation Presse.

Mai 2008- Mai 2009 : **Président du Bureau des Elèves de l'ESCEM et de l'Association des Ecoles de Poitiers -- Poitiers (86)**

Management d'une équipe de 19 personnes, Organisation d'événements tout au long de l'année scolaire (soirées, week-ends...), Gestion du budget.

Juillet/Août 2008 : **Animateur footballistique** pour le **Football Club des Girondins de Bordeaux - Côte Atlantique**

Création et organisation d'animations footballistiques durant le « PUMA girondins tours » dans le but de promouvoir les valeurs du club.

Étés 2005/2006/2007 : **Animateur des ventes** chez **INTERSPORT - Bordeaux (33)**

Conseil, vente, organisation du rayon, phoning, commandes aux rayons « Chaussures » et « Sport Collectifs ».

FORMATIONS - DIPLOMES

2011 : **MASTER** en Management spécialité « International Business Negotiation »

Ecole Supérieure de Commerce Et de Management (ESCEM) - Poitiers (86)

2005 - 2007 : **Classe préparatoire** ENS Cachan - Lycée Gustave Eiffel, Bordeaux

DEUG en Sciences économiques et gestion - Université Bordeaux IV, Bordeaux

2005 : **Obtention du BACCALAUREAT SCIENTIFIQUE** spécialité mathématiques - Lormont (33)

CENTRES D'INTERETS

Sports : Rugby depuis 15 ans, Natation

Lecture: Jacques ATTALI, René BARJAVEL...

Cinéma: A Single Man, A Beautiful Mind...

ANNEXE 11

QUELQUES EXTRAITS DE LA BROCHURE « GROUPE » DESTINÉE AUX COMITÉS D'ENTREPRISE, CENTRES DE LOISIRS, ECOLES...

Un concept 100 % nature

Une visite en pleine nature

Promenez-vous au cœur d'une forêt préservée, constituée d'arbres centenaires, de sentiers ombragés, de cours d'eau et de cascades. Ici, l'environnement est protégé. Laissez-vous transporter au cours de l'univers sauvage et fascinant des primates.

Un contact direct avec les animaux

Côteyez les singes de très près... Ils évoluent proche de vous, en totale liberté, sur une quinzaine d'îles arborées et verdoyantes. Ni cage, ni barrière pour vous permettre de découvrir les singes comme nulle part ailleurs ?

Des moments surprenants les nourrissages !

Partagez la passion des animaliers notamment lors des nourrissages organisés tout au long de votre visite. Plus de 40 animations par jour !

La politique environnementale

Depuis sa création, la Vallée des Singes a pour objectif principal de contribuer à la protection de la nature et de l'environnement.

Désormais, le parc souhaite aller encore plus loin et s'engage à prévenir tout risque de pollution de l'eau, de l'air et des sols, et à faire en sorte que ses activités ne nuisent pas, ou le moins possible, à l'environnement .

Les objectifs

- Réduction et tri des déchets
- Diminution des consommations en ressources naturelles, en énergie et en eau
- Choix des matières premières et fournitures diverses dans le respect de l'environnement, en essayant de privilégier le commerce de proximité et/ou le commerce équitable
- Réduction des rejets atmosphériques de gaz à effet de serre

La Vallée des Singes s'engage à se mettre en conformité et à faire respecter, au sein de l'entreprise par tous ses clients, salariés et sous-traitants, et autant que possible par ses différents fournisseurs et partenaires commerciaux, toutes les lois, réglementations et autres exigences relatives à l'environnement s'appliquant à ses activités, dans le cadre de la norme ISO 14001.

Le conservatoire pour la protection des primates

Afin de participer à la conservation des singes et de leur habitat, la Vallée des Singes a créé le conservatoire pour la protection des primates. Ce dernier a pour but de contribuer à la protection de la nature et de l'environnement en soutenant financièrement des projets de conservation *in-situ*.

Groupes adultes

La Vallée des Singes vous propose une sortie conviviale, instructive et divertissante.

ANNEXE 12

TARIFS GROUPES ADULTES

Billets Adulte : 14 €
 Billets enfants : 8 €
 1 gratuité pour 20 adultes payants
 1 gratuité pour 10 enfants payants
 Gratuité chauffeur

EN OPTION

Visite guidée
 50 € par groupe* (jusqu'à 50 personnes)
 Optez pour les services d'un guide de la Vallée des Singes qui vous accompagne pendant 2 heures.

*Montant forfaitaire à ajouter au prix des billets

LA RESTAURATION

Pour votre pause déjeuner, la Vallée des Singes vous propose des formules adaptées aux groupes.

Formule Snack

Sachet pique-nique enfant	6 €
Sandwich – Chips – Dessert – Boisson	
Sachet pique-nique adulte	8 €
Crudités – Sandwich – Chips – Dessert – Eau	
Menu groupes enfants	8 €
Steak haché – Frites – Dessert – Boisson	
Menu groupes adultes	12,50 €
Crudités – Steak haché – frites – Dessert – Vin – Café	

Formule Traiteur

Menu groupes adultes	17,50 €
Entrée – plat – fromage – dessert – vin – café	

La même formule devra être réservée pour l'ensemble du groupe, soit la formule Snack, soit la formule Traiteur. Les menus enfants sont jusqu'à 12 ans. Gratuité chauffeur.

L'effectif définitif doit être communiqué 10 jours avant la date de visite et sera la base de facturation.