

Bonjour à toutes et à tous.

Voici quelques informations récentes fournies par C2A-Albret pour vous prouver que l'équipe en place et que le collectif (Ex: Mr Morvillers pour la partie commerciale) travaillent et cherchent des solutions pour rendre enfin le domaine rentable.

S'ils y arrivent pour 2013, en pleine crise, lorsque l'activité industrielle redémarrera, ce sera la preuve que ce domaine a un gros potentiel.

Si des personnes sont intéressées pour rejoindre la commission commerciale qui a besoin d'être renforcée, merci de m'envoyer vos candidatures pour que je les transmettent immédiatement à M. Morvillers.

Ci-dessous état des actions commerciales en cours côté équipe sur place (la Directrice + l'assistante Mme Sasso et Mr Turmel pour les séminaires & groupes), ceci afin d'appréhender le travail réalisé sur place.

Nous organisons une journée portes ouvertes le jeudi 6 décembre afin de faire connaître notre site aux partenaires locaux qui ne nous connaissent pas encore, nous organisons aussi des packs golfeurs + un nouvel an.

Voir : <http://www.golfy.fr/?-Les-coups-de-coeurs-> d'autres packages seront mis en place d'ici fin décembre pour le 1^{er} semestre 2013.

Voir aussi ce beau film sur la région tout juste édité (CDT47), le parcours du golf y apparaît, c'est très court mais c'est le seul cité du Lot&Garonne ce qui n'est pas mal:

https://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=SiCEFE_BoQA

Nous travaillons sur : le concept du coup de pouce du copropriétaire + un projet de semaine des copropriétaires (projet de regroupement sur le site courant mai).

Mise en place du repas de la St Sylvestre avec la collaboration de Robert Cellié. (Voir pièce jointe)

- Reprise du partenariat Golfy (présence à la réunion Golfy Domaines des 6 & 7/11 derniers, mise en place du 1^{er} coup de cœur de Décembre)
- Relance des 2 fichiers CCI Lot et Garonne + Gers, avec envoi plaquettes pour aboutir à la Journée Portes Ouvertes du 6/12 prochain
- Etablissement d'un partenariat avec le concours équestre d'endurance de Durance (bi-annuel Mars/Septembre, 100 à 200 cavaliers et accompagnants sur site)
- Gestion des repas groupes hors séminaires sur le Domaine (individuels et sociétés)

Nous réfléchissons également à plusieurs autres pistes :

- Positionnement sur le marché du mariage (études des sites webs référents et salons)

- Reprise de contact avec Lou Chibaou pour proposition d'un partenariat 2013
- Piste du SUA et des clubs de rugby extérieurs qui viennent à leur rencontre à reprendre

Je suis également en contact avec un prof de Taï Chi pour l'été 2013, et une prof de Pilates qui débiterait son activité au Domaine avant l'été avec location hebdomadaire d'une salle dans une premier temps et cours pour l'été 2013 ensuite.

Cette liste n'est bien entendu pas exhaustive, nous cherchons continuellement d'autres possibilités à exploiter.

pour les séminaires & groupes, Voici les éléments majeurs de la semaine 47:

1. **CYCLISME** professionnel (M. Morvillers du collectif) avec Arnaud Labbe : échange téléphonique dans lequel il a renouvelé son intérêt pour le domaine prise de Rdv pour la mi-décembre en déplacement jusqu'au 13.12
 2. **SMURFIT KAPPA** (M. Morvillers du collectif) : suite contact siège paris / échange téléphonique avec le Directeur régional Sud Ouest ó peu de réunion en extérieur de la structure / a des besoins occasionnels rares.
 3. Relance prospect et ancien clients dont la Centrale d'Achat **LECLERC** à Paris.
 4. **PUR EVENT** : réunion ce mardi 4 décembre matin avec 2 chefs de projets
 5. Synergie avec les membres du Golf : la plaquette du Domaine sera envoyée avec les nouveaux tarifs dès que vous aurez validé les tarifs.
 6. Séminaire **GSF** du 17 janvier confirmé ó 120 logement en single + petit déjeuner
 7. Séminaire de **300 PAX** :
Notre efficacité a été soulignée par l'agence (contact via Agen Evènement) pour la partie logement mais l'offre *complémentaire* de la région (*auditorium pour 300 pers + 8 salles de sous-commission + salle pour soirée de gala*) n'est pas adaptée pour le client (Banque). L'agence nous consultera pour des demandes de plus petits groupes.
 8. Séminaire **ELIS** / budget réduit de moitié grosses réduction budgétaires imposées par le siège ó Proposition chiffrée adaptée faite + relance téléphonique attente de retour
 9. Relance d'**AXA** Paris pour le dossier 80 pax de mars et des autres dossiers encours pour le tableau récapitulatif
 10. Poursuite du travail sur fichier des 120 entreprises locales et de relance téléphonique pour chaque contact (avec Christelle Sasso) et communication sur les journées portes ouvertes de la semaine prochaine.
- Le fichier est à votre disposition au besoin, il est qualifié et à jour par contact avec coordonnées, contacts et remarques ; pas de demande pour le moment à court terme en réunion ou séminaires.

Je reviendrai vers vous dès que nous aurons des nouvelles pertinentes sur l'exploitation du Domaine, j'espère d'ici peu

PS : à toutes fins utiles, nous sommes déjà référencés pour l'été 2013 chez tous nos partenaires tours opérateurs.

Cordialement,
