

Rapport annuel
2025

Le Flow
CENTRE AQUATIQUE



RECREA

recrea.fr

Table des matières

INTRODUCTION
 Caractéristiques du contrat

INTRODUCTION
 2025 en chiffre.....

DU SERVICE PUBLIC... ..
 Accueil des scolaires

DU SERVICE PUBLIC... ..
 Accueil des scolaires

DU SERVICE PUBLIC... ..
 Accueil des scolaires

DU SERVICE PUBLIC... ..
 Accueil des scolaires

Du service public.....
 Les groupes.....

Du service public.....
 Publique adapté.....

... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS.....
 Les animations.....

... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS.....
 Les animations.....

... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS.....
 Les animations.....

Les ressources humaines.....

Actions commerciales et communication

 Les réseaux sociaux

Actions commerciales et communication

 Les réseaux sociaux

Actions commerciales et communication

 Les réseaux sociaux

Actions commerciales et communication

 Les réseaux sociaux

Actions commerciales et communication
 Les réseaux sociaux
Actions commerciales et communication
 Les réseaux sociaux
Actions commerciales et communication
 Les réseaux sociaux
LES RECETTES.....
 La grille tarifaire.....
LES RECETTES.....
 Les recettes par catégorie
LES RECETTES.....
 Les recettes par catégorie
LES RECETTES.....
 L'évolution des recettes
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Enquête de satisfaction
Le projet pédagogique.....



INTRODUCTION



INTRODUCTION

Caractéristiques du contrat

Date d'ouverture	1 ^{er} Février 2023
Type de contrat	Affermage
Date début contrat	1 ^{er} Février 2023
Durée du contrat	5 ans
Autorité délégante	



INTRODUCTION

Caractéristiques du contrat

De plus, conformément aux décisions prises en Conseil Communautaire, plusieurs avenants ont été signés par les parties concernés :

- Avenant n°1 : signé le 08/02/2023

Modification de la grille tarifaire : pas de différence de tarif entre les habitants de la communauté de commune et ceux qui n'habitent pas la communauté de commune.

Obligation d'intégration d'agents détachés.

Modification du compte d'exploitation pour intégrer le changement de grille tarifaire

- Avenant n°2 : signé le 02/05/2023

Modification du périmètre de la DSP. Le délégant s'occupe de la fourniture d'électricité et de gaz. Cela entraîne la suppression de la compensation financière.

Si le délégataire consomme moins que les prévisions, celui-ci peut bénéficier d'un intéressement égal à 15% du montant des économies.

Au contraire, si le délégataire dépasse les estimations de consommation d'énergie, il doit payer au délégant une indemnité s'élevant à 15% du surcoût.

Aucun avenant n'a été signés en 2024 et 2025.

INTRODUCTION

2025 en chiffre



2.5 k
Fans
Page Facebook



Investissements
EN CUMUL DÉBUT
DE CONTRAT



4,2
★★★★★
Note Google



579 k€^{HT}
RECETTES COMMERCIALES



551
NOMBRE D'ABONNÉS

Fréquentation totale

97 629



Dont scolaires : **29 519**



12 921 m³
D'EAU



802 MWh
D'ÉLECTRICITÉ



58 MWh
DE CHALEUR



DU SERVICE PUBLIC...



DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

Accueil des écoles au centre aquatique Le Flow

Du **6 janvier au 18 décembre 2025**, le centre aquatique **Le Flow** a accueilli **34 écoles et 2 collèges**, soit un total de **29 519 élèves**. Cette initiative s'inscrit dans la volonté de la **communauté de communes** d'offrir à toutes les écoles du secteur un accès à ses infrastructures.

Cadre réglementaire et pédagogique

La **natation** est une obligation dans le programme scolaire, avec **10 séances annuelles** pour les élèves, de la maternelle à la classe de 6^e. **Le Flow** va au-delà de cette exigence en proposant un programme de **12 à 14 séances**, réparties sur **6 à 7 semaines** (à raison de **2 séances par semaine**).

Adaptation pour les plus jeunes

Pour les **petites, moyennes et grandes sections de maternelle**, le programme est allégé : **4 séances par semaine**, mais sur une durée réduite de **2 semaines**.

Organisation des créneaux

Afin de répondre à cette demande, **6 créneaux horaires quotidiens** (du **lundi au vendredi**, hors mercredi) sont exclusivement réservés aux scolaires.

Encadrement des séances

L'équipe aquatique du Flow, en collaboration avec l'équipe pédagogique de l'Éducation nationale, assure l'encadrement des séances pour les élèves du 1^{er} degré.

En complément du programme officiel, Recréa propose un projet d'accueil scolaire adapté. À la fin de leur cycle, les élèves sont évalués pour valider leurs acquis.

Pour les élèves du secondaire, l'encadrement est assuré par leur professeur d'EPS lors de leurs venues au Flow.

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

LA FREQUENTATION SCOLAIRE PRIMAIRE

Etablissements	Fréquentation	
	2025	Contractuel
Etablissements COM-COM	19 707	22 648
BEAUMONT	493	546
BRIENON/ARMANCON SAINT LOUP	1364	1372
BRIENON/ARMANCON ANDRE GIBAULT	1165	1274
BUTTEAUX	278	312
CARISEY	214	252
CHAILLEY	396	462
CHAMPLOST	266	300
CHEMILLY/YONNE	989	1087
CHEU	369	403
ESNON	270	266
GERMIGNY	354	364
HERY	726	728
JAULGES	186	196
MONT-SAINT-SULPICE	570	556
NEUVY-SAUTOUR	1158	1204
ORMOY	480	490
PERCEY	326	364
SAINT-FLORENTIN Anne FRANK	350	414
SAINT-FLORENTIN Jean PEZENNEC	4682	4968
SAINT-FLORENTIN Pommier JANSON	2 392	2450
SEIGNELAY	0	0
SORMERY	116	192
TURNY	0	136
VENIZY	820	898
VERGIGNY	1596	1586
VILLIERS-VINNEUX	204	238
Etablissements hors COM-COM	8151	8 360
LIGNY LE CHATEL	746	742
PONTIGNY	0	41
MALIGNY	758	756
BOUILLY	1612	1610

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

AIX EN OTHE	1349	1377
SAINT-MARD EN OTHE	312	320
JEUGNY	832	868
CHENNEGY	972	1050

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

SAINT BESNOL VANNES	804	812
MONTIGNY	766	784
Fréquentation total des scolaires primaires	27858	30201

NOMBRE DE CLASSES ACCUEILLIES PRIMAIRES

Etablissements	Nombre de classe	
	2025	Contractuel
Etablissements COM-COM	71	78
BEAUMONT	3	3
BRIENON/ARMANCON SAINT LOUP	4	4
BRIENON/ARMANCON ANDRE GIBAULT	4	4
BUTTEAUX	2	2
CARISEY	1	1
CHAILLEY	2	2
CHAMPLOST	2	2
CHEMILLY/YONNE	4	4
CHEU	3	3
ESNON	1	1
GERMIGNY	1	1
HERY	2	2
JAULGES	1	1
MONT-SAINT-SULPICE	3	3
NEUVY-SAUTOUR	5	5
ORMOY	2	2
PERCEY	1	1
SAINT-FLORENTIN Anne FRANK	2	2
SAINT-FLORENTIN Jean PEZENNEC	10	10
SAINT-FLORENTIN Pommier JANSON	5	5
SEGNELAY	0	7
SORMERY	1	1
TURNY	2	2
VENIZY	3	3
VERIGNY	6	6
VILLIERS-VINEUX	1	1
Etablissements hors COM-COM	21	0
LIGNY LE CHATEL	2	0
PONTIGNY	1	0
MALIGNY	2	0
BOUILLY	3	0
AIX EN OTHE	3	0

SAINT-MARD EN OTHE	2	0
--------------------	---	---

DU SERVICE PUBLIC...

Accueil des scolaires

JEUGNY	2	0
CHENNEGY	3	0
SAINT BESNOL VANNES	2	0
MONTIGNY	2	0
Nombre total de classes accueillies primaires	92	78

LA FREQUENTATION SCOLAIRE SECONDAIRE

Etablissements	Fréquentation	
	2025	Contractuel
Etablissements COM-COM	2	2
COLLEGE MARCEL AYME SAINT-FLORENTIN	1279	1800
COLLEGE PHILIPPE COUSTEAU BRIENON/ARMANCON	382	400
Etablissements hors COM-COM	0	0
Fréquentation total des scolaires secondaires	1661	2200

NOMBRE DE CLASSES ACCUEILLIES SECONDAIRES

Etablissements	Nombre de classe	
	2025	Contractuel
Etablissements COM-COM	13	14
COLLEGE MARCEL AYME SAINT-FLORENTIN	8	10
COLLEGE PHILIPPE COUSTEAU BRIENON/ARMANCON	3	4
Etablissements hors COM-COM	0	0
Nombre total de classes accueillies secondaires	11	14

Du service public...

L'académie du savoir nager

Garantir à chaque enfant le plaisir et la sécurité dans l'eau : un engagement éducatif et territorial

Un impératif de santé publique et d'égalité des chances

En France, la noyade demeure l'une des principales causes de mortalité évitable. À l'été 2024, **1 244 noyades ont été recensées, dont 350 ont entraîné un décès**. Ce constat alarmant nous engage collectivement : l'apprentissage de la natation ne peut être considéré comme une simple activité de loisir, mais bien comme un **enjeu de société**, de **santé publique** et d'**égalité des chances**.

Apprendre à nager, c'est bien plus qu'une mesure de prévention. C'est un levier d'émancipation, d'intégration, de confiance en soi, d'accès aux loisirs, aux sports aquatiques et nautiques.

Des données qui appellent une mobilisation nationale

- Les adolescents d'aujourd'hui ont en moyenne **25 % de capacités physiques en moins** que ceux de 1970
- La France se classe **119e sur 146 pays** en matière d'activité physique des adolescents (source : OMS)

Ces chiffres imposent une réponse forte, structurée, et adaptée aux réalités de chaque territoire.

L'Académie du Savoir Nager® : une réponse éducative et territoriale innovante

Un programme progressif, dès 6 mois, au service des collectivités

L'Académie du Savoir Nager® est un parcours éducatif structuré, accessible dès la petite enfance, pensé pour accompagner chaque enfant vers l'**autonomie aquatique**, puis l'**accès aux pratiques sportives**.

Trois étapes fondamentales

1. Éveil aquatique (Bébés nageurs, Ludimania)

Découverte de l'eau, motricité, confiance affective, lien parent-enfant... Cette première phase vise à accompagner l'enfant dans son développement moteur, social et émotionnel, afin de préparer sereinement l'étape suivante de l'apprentissage du Savoir-Nager, dans un cadre sécurisant et adapté.

2. Apprentissage du Savoir-Nager (Ludinage®)

Livret de compétences, badges de progression, implication des familles : tout est conçu pour encourager l'enfant à progresser à son rythme, jusqu'à l'**attestation du Savoir-Nager en sécurité** (arrêté du 9 août 2022).

3. Préparation aux milieux naturels (Ludinage Rouge®)

Apprendre à évoluer en sécurité dans les lacs, rivières ou en bord de mer. L'objectif : **ouvrir l'accès aux milieux naturels** tout en renforçant les compétences aquatiques, mieux connaître les dangers grâce à notre partenariat avec la SNSM et le plaisir dans l'eau.

4. Pratiques sportives et glisse

Permettre à chaque enfant de prolonger son parcours : accéder à une pratique fédérale et compétitive, perfectionner sa nage pour le plaisir de la glisse, ou relever des défis en groupe pour développer ses capacités physiques.

Un apprentissage structuré, progressif et individualisé

Du service public...

L'académie du savoir nager

- **Une pédagogie harmonisée, mais adaptable** : un socle commun de compétences aquatique combiné à la liberté pédagogique des éducateurs pour s'adapter aux profils des enfants.

Du service public...

L'académie du savoir nager

- **Des enfants acteurs de leur progression** : autoévaluation, livret personnel, retour d'expérience avec les familles.
- **Des outils concrets et ludiques** pour renforcer la motivation, l'estime de soi et l'envie d'apprendre.

Des éducateurs formés, une expertise renouvelée

- **Formation continue et montée en compétences** : modules internes, dispositifs universitaires, formations "aisance aquatique", etc.
- **Une attention portée aux freins affectifs et sociaux** : apprendre à nager, c'est aussi vaincre la peur, développer la confiance, et travailler les aspects de compréhension et favoriser les interactions entre enfants et adultes.
- **Innovation permanente** : intégration des apports scientifiques et technologiques, partenariat avec l'Éducation Nationale, les universités, les fédérations sportives.

Mesurer pour accompagner, piloter pour progresser

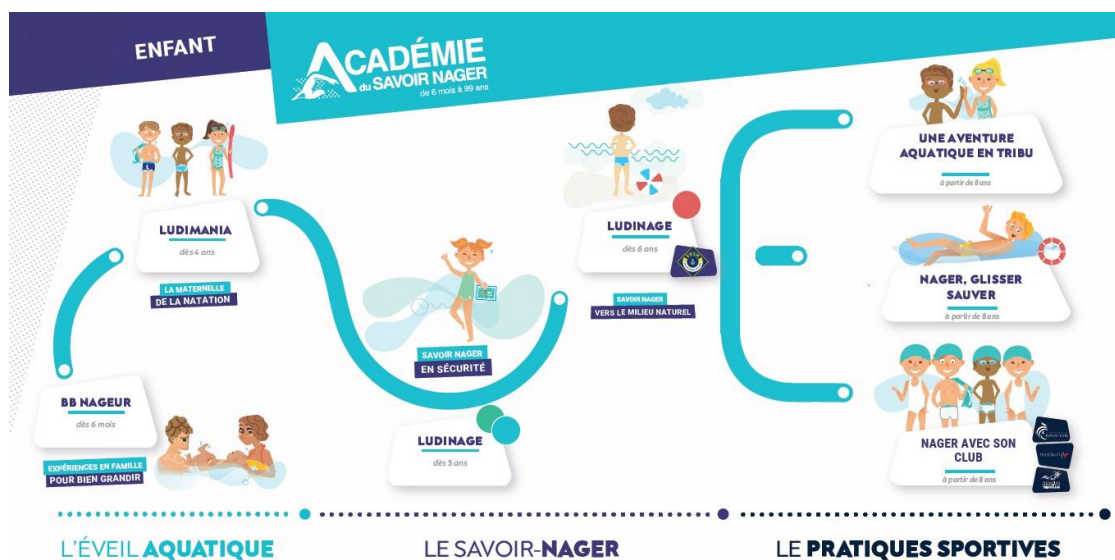
- **Un suivi individualisé** pour permettre à chaque enfant et à sa famille de suivre les progrès réalisés, de comprendre les prochaines étapes et de s'impliquer pleinement dans le parcours d'apprentissage.
- **Une évaluation continue des pratiques pédagogiques**, afin d'ajuster les rythmes, d'optimiser les moyens mobilisés et de garantir la qualité des enseignements dispensés.
- **Un pilotage structuré et réactif**, fondé sur les retours des usagers et l'analyse d'indicateurs pertinents, pour adapter les dispositifs en temps réel et assurer un service d'enseignement à la hauteur des attentes.

Conclusion

Avec l'Académie du Savoir Nager®, Récréa porte une ambition forte : **faire de l'apprentissage de la natation un droit effectif pour tous les enfants**. C'est à la fois un engagement éducatif, une responsabilité sociale et un projet de territoire.

Du service public...

L'académie du savoir nager



Du service public...

L'académie du savoir nager

Programme IMPULSEO – La natation pour tous, à tous les âges de la vie

Un enjeu de société et de santé publique

La natation n'est pas seulement un sport : c'est une compétence vitale et un facteur de santé publique. Aujourd'hui, plus de la moitié des noyades concernent des adultes, dont 40 % sont mortelles. Ces chiffres montrent la nécessité d'agir : de nombreux adultes ne se sentent pas à l'aise dans l'eau, faute d'apprentissage ou de pratique.

Notre ambition est simple : **rendre la natation adulte accessible à tous**, en levant les freins psychologiques et pratiques.

Apprendre à nager, c'est assurer sa sécurité, renforcer sa confiance et profiter pleinement des plaisirs de l'eau et de la vie familiale.

Un dispositif inclusif et attractif

Pour faciliter le premier contact, nous proposons un **questionnaire rapide** accessible via un **QR Code** (affiche ou site web), permettant à chacun d'évaluer son niveau et d'être orienté vers le programme adapté. Ces supports seront diffusés dans les **centres aquatiques** mais aussi dans des lieux du quotidien (mairies, cabinets médicaux, supermarchés, associations), afin de toucher les publics les plus éloignés de la pratique.

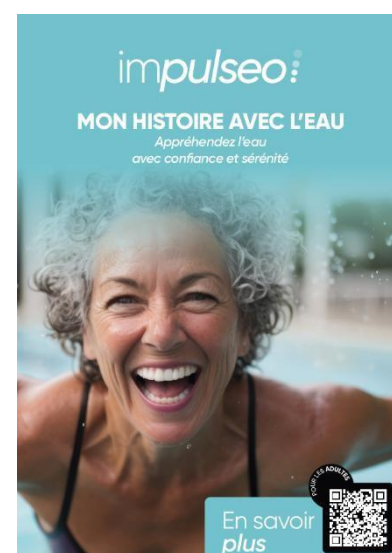
Objectif : **oser franchir la porte du centre aquatique** et enclencher un parcours personnalisé vers la confiance et l'autonomie.

Le concept IMPULSEO : un accompagnement sur mesure

IMPULSEO est un dispositif innovant, construit autour de **programmes progressifs ("sphères")** qui accompagnent chaque adulte selon son niveau et ses objectifs.

Les principes fondamentaux :

- Un **bilan personnalisé** pour comprendre les besoins et les atouts de chacun ;
- Une **pédagogie participative** pour rendre le pratiquant acteur de ses progrès ;
- Un **accès illimité** à la pratique pour favoriser la répétition et la confiance ;
- Des **rendez-vous trimestriels** pour valoriser les progrès grâce à un **livret personnalisé**.



Du service public...

L'académie du savoir nager

Les quatre sphères de progression

- **Sphère 1 : Se réconcilier avec l'eau**

Retrouver la sérénité, vaincre ses appréhensions et (re)découvrir le plaisir d'évoluer dans l'eau.

Défi : réaliser un selfie dans le grand bassin, en toute aisance.

- **Sphère 2 : Acquérir la sécurité et la confiance**

Atteindre l'autonomie et valider le **Savoir-Nager en Sécurité (arrêté du 9 août 2022)**.

Un parcours progressif en cinq étapes et cinq défis.

- **Sphère 3 : Glisser, respirer, ressentir**

Améliorer sa respiration et sa glisse, comprendre le mouvement et retrouver le plaisir de la bonne sensation.

Explorer de nouvelles sensations aquatiques.

- **Sphère 4 : Se dépasser et performer**

Développer sa condition physique et se fixer des objectifs personnels dans une dynamique de groupe.

Participer à des défis dans son centre et sur le territoire.

Un levier au service du territoire

IMPULSEO s'inscrit dans les **politiques locales de santé, de prévention et d'inclusion**.

Le programme contribue à :

- réduire les inégalités d'accès à la pratique aquatique,
- renforcer le bien-être et la confiance en soi,
- valoriser les équipements municipaux comme lieux de santé et de lien social.

En partenariat avec les élus et les acteurs locaux, IMPULSEO peut devenir un **outil concret de dynamisation territoriale**, au croisement du sport, de la santé et du vivre-ensemble.

Conclusion

Avec IMPULSEO, nous proposons une approche nouvelle et accessible de la natation adulte : **préventive, inclusive et évolutive**.

Ce dispositif permet aux collectivités de **mieux répondre aux enjeux de santé publique** tout en donnant à leurs habitants **les moyens de se sentir en sécurité et épanouis dans l'eau**.

Ensemble, faisons des centres aquatiques des lieux de confiance, de bien-être et de fierté locale.



Du service public...

L'ACADÉMIE DU SAVOIR NAGER

- **Les résultats sur le centre**

Dans le cadre du développement de notre académie du savoir nager, une série de séances tests a été organisée pour la première fois au mois d'Août 2025.

Ces séances avaient pour double objectif :

- Permettre aux enfants de découvrir l'activité et de s'initier à la pratique
- Faciliter les pré-inscriptions pour la saison à venir.

Cette initiative a permis d'aboutir à l'inscription de 10 enfants à l'académie du savoir nager.

En 2025, nous avons 60 enfants inscrits.

Optimisation du planning des activités

- Afin de mieux répondre aux attentes des familles, le planning des activités a été adapté pour offrir une plus grande flexibilité.
- Ainsi, des créneaux sont proposés le mercredi et le samedi avec deux cours de niveaux distincts à chaque session.
- Cette organisation permet aux parents d'inscrire plusieurs enfants de niveaux différentes tout en simplifiant la gestion de leurs emplois du temps familiaux.

Du service public...

L'ACADÉMIE DU SAVOIR NAGER

Synthèse Suivi progression ASN

Analyse par concept

Stage de Natation

Avancement						
	Vacances d'été	Vacances de La Toussaint	Vacances de Noël	Vacances d'Hiver	Vacances de Printemps	Total
Nombre d'inscription au stage Ludinage (Apprentissage)	88	28	9	22	48	147

Bébé Nageur

Avancement						
	Place VAK Gestion ans par famille	Moyenn T1	Moyenn T2	Moyenn T3	Total	
Moyenne de Bébé Nageur	25	15	19	20	17	
						Taux de remplissage
						67%

Ludimania

Avancement						
	Initial	T1	T2	T3	Total	
Nombre d'enfants inscrites	7					
Age moyen	5,0					
Acquisition des compétences & capacités	0%	10%		25%	83%	
		N-1	N-2			
Taux de passage en Ludinage	0%	0%	40%			
Taux d'absentéisme	0%	10%	10%			

Ludinage

Avancement						
	Initial	T1	T2	T3	Total	
Nombre d'enfants inscrites	12					
Age moyen	6					
Compétence 1 - Badge 1	0%	83%	10%		100%	
Compétence 1 - Badge 2	0%	75%	10%		85%	
Compétence 2 - Badge 1	0%	79%	10%		89%	
Compétence 2 - Badge 2	0%	75%	10%		85%	
Compétence 3 - Badge 1	0%	60%	10%		70%	
Compétence 3 - Badge 2	0%	55%	5%		60%	
Compétence 4 - Badge 1	0%	44%	20%		64%	
Compétence 4 - Badge 2	0%	19%	25%		44%	
Compétence 5 - Badge 1	0%	10%	15%		25%	
Compétence 5 - Badge 2	0%	25%	15%		40%	
Compétence 6 - Badge 1	0%	17%	20%		37%	
Compétence 6 - Badge 2	0%	17%	20%		37%	
Obtention Pass Nautique	0%	100%			100%	
Obtention Saver - Nager en Sécurité	0%	46%			46%	
Taux d'absentéisme	10%	10%				

Ludinage Rouge

Avancement						
	Initial	T1	T2	T3	Total	
Nombre d'enfants inscrites	27					
Age moyen	9					
Compétence 7 - Badge 1	0%	49%	10%		59%	
Compétence 7 - Badge 2	0%	44%	10%		54%	
Compétence 8 - Badge 1	0%	39%	10%		49%	
Compétence 8 - Badge 2	0%	39%	23%		62%	
Compétence 9 - Badge 1	0%	36%	15%		51%	
Compétence 9 - Badge 2	0%	40%	20%		60%	
Obtention Saver - Nager vers Milieu Naturel	0%	0%	0%		0%	
Taux d'absentéisme	19%	10%	10%			

Synthèse avancement



Taux d'acquisition des compétences



Taux de passage en Ludinage Taux d'obtention du Pass Nautique avec Cilet Taux d'obtention Saver - Nager en Sécurité Taux d'obtention Saver - Nager vers Milieu Naturel

Du service public...

Accueil du club

Partenariat avec l'Entente Florentinoise – Section Natation

Notre collaboration avec le club de natation de Saint-Florentin s'inscrit dans une complémentarité pédagogique et sportive. Leurs intervenants animent des séances au sein de notre structure, destinées aussi bien aux enfants déjà nageurs qu'aux adultes.

Organisation des créneaux

Les entraînements du club s'étalent sur toute la semaine, parfois en dehors de nos horaires d'ouverture habituels. Selon les disponibilités, une ou plusieurs lignes d'eau leur sont réservées, sans jamais empiéter sur les activités de notre Académie du Savoir Nager.

Deux approches, un objectif commun

- Notre rôle : Nous nous concentrons sur l'aisance aquatique et l'apprentissage de la natation, en privilégiant la confiance et l'autonomie dans l'eau.
- Leur mission : Le club axe ses interventions sur l'entraînement compétitif et la performance, dans une logique de dépassement et de préparation aux compétitions.

Ensemble, nous formons un parcours cohérent pour accompagner les enfants vers une maîtrise progressive et sereine de l'élément aquatique, chacun à son niveau.

Un temps fort fédérateur

Pour célébrer ce partenariat, nous organisons chaque année, en fin d'année, un goûter de Noël commun. Cet événement rassemble les enfants de l'Académie et ceux du club, dans un esprit de convivialité et de partage.

LA FREQUENTATION DES CLUBS EN 2025

Nom des clubs	Nombre d'heures	Fréquentation réelle	Fréquentation contrat
ENTENTE SPORTIVE FLORENTINOISE	40	40	40
Total	40	40	40

Du service public...

Accueil du club

Bienvenue au centre aquatique Le Flow !

Plongez dans une expérience unique où détente, sport et loisirs se rencontrent pour toute la famille. Le Flow, c'est bien plus qu'une piscine : c'est un espace dédié au bien-être, à l'apprentissage et au plaisir, conçu pour tous les âges et tous les niveaux.

Nos activités pour tous

- Bébés nageurs (dès 6 mois) : une initiation en douceur à l'eau.
- Ludimania (dès 4 ans) et Ludinage (dès 5 ans) : des ateliers ludiques pour découvrir la natation en s'amusant.
- Cours d'aqua sport (dès 16 ans) : aquagym, aqua bike et natation pour rester en forme.
- Stages de natation pendant les vacances scolaires : 5 séances de 45 minutes par semaine, avec une évaluation préalable pour adapter les groupes par niveau. En moyenne, 10 séances suffisent pour apprendre à nager en toute sécurité. La plupart de nos jeunes nageurs suivent deux stages pour maîtriser les bases.
- Activités bien-être pour les seniors : des séances adaptées pour rester actif en douceur.



Pourquoi choisir Le Flow ?

Un cadre moderne et chaleureux pour se sentir comme à la maison.
Des maîtres-nageurs diplômés et attentifs à chaque besoin.
Des activités encadrées toute l'année pour progresser à son rythme.
Un accueil bienveillant pour tous, dans une ambiance conviviale.

Notre méthode : progressive, efficace et ludique, avec des groupes à taille humaine pour un suivi personnalisé. L'apprentissage se fait en confiance, dès le plus jeune âge.

Inscriptions ouvertes toute l'année – Venez vivre l'aventure aquatique au cœur de votre territoire !



...AU SERVICE DES PUBLICS DIFFERENCIÉS



Du service public...

Les groupes

Bilan 2025 – Accueil des centres aérés

En 2025, notre structure a accueilli **10 centres aérés**, offrant aux enfants un espace dédié à la découverte du milieu aquatique, alliant **ludique et éducatif**.

Points clés :

- **Durée moyenne des séances** : 2 heures par groupe.
- **Périodes phares** : Une fréquentation principalement concentrée pendant les **vacances scolaires**.
- **Activités proposées** : Des ateliers encadrés pour développer le **plaisir de l'eau**, favoriser la **socialisation** et stimuler la **motricité**.

Une année riche en échanges et en apprentissages pour les enfants !

LA FREQUENTATION DES GROUPES		
Nom des groupes	2025	Contractuel
Espace famille (saint-Florentin)	408	
Centre aéré (saint-florentin)	210	
Germikid's (Germigny)	50	
les Galoupiots (Champlost)	40	
CADA (Vergigny)	100	
Centre de loisirs Sainte-Geneviève	66	
Centre de loisirs de Venoy	8	
Centre de loisirs de Chablis	22	
Ufolep 89	18	
La Pomme (Cerisier)	50	
Total	972	0

Du service public...

Publique adapté

Le Flow, un centre aquatique accessible à tous

Au Flow, l'inclusion est au cœur de notre engagement. Nous croyons que la natation et les bienfaits de l'eau doivent être accessibles à chacun, sans exception. Pour garantir un accueil optimal aux personnes en situation de handicap, nous avons équipé notre centre d'une **potence de mise à l'eau** dotée d'assises adaptées. Cet aménagement permet un accès sécurisé et autonome au bassin, afin que tous nos visiteurs puissent profiter pleinement de leur expérience aquatique, en toute sérénité.

Dans le cadre de notre démarche inclusive, nous avons candidaté au **label Tourisme & Handicap pour 2026**. Cette certification renforcera notre capacité à offrir un accueil adapté et reconnu, et témoignera de notre volonté d'être un lieu ouvert à la diversité.





...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS



...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les activites

Les aqua-sports jusqu'à début juillet 2025

Planning aquasport 2025

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
9h30 Aquafitness vert	9h30 Aquafitness bleu	9h30 Aquafitness vert	9h30 Aquafitness bleu	9h30 AquaFusion		8h45 Aquafitness bleu
10h45 Aquabiking	10h45 Aquafitness vert	10h45 Aquafitness bleu	10h45 Aquabiking	10h45 Aquabiking		10h00 AquaFusion
12h15 Bodypalm	12h15 AquaFusion	12h15 Aquafitness rouge	12h30 Aquabike Noir	12h15 Aquafitness bleu	12h30 Aquafitness vert	
17h30 Aquafitness bleu	17h30 Aquafitness vert	17h30 Aquabike Noir	17h30 Aquafitness bleu	17h30 AquaFusion		
18h30 Aquabike Noir	18h45 Aquabike Noir	18h30 Aqua Boxing	18h45 Aqua Boxing	18h30 Bodypalm		

Planning aqua-sports été 2025

Planning aquasport de Juillet à Août 2025

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
9h30 Aquafitness vert	9h30 Aquafitness bleu	9h30 Aquafitness vert	9h30 Aquafitness bleu	9h30 AquaFusion
12h45 Bodypalm	12h45 AquaFusion	12h45 Aquafitness bleu	12h45 Aquabike Noir	12h45 Aquabike Noir

...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les activités

Planning de Septembre à décembre 2025

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
8h45 Aquafitness vert	8h45 Aquafitness bleu		8h45 Aquafitness bleu	8h45 Aquafusion		8h30 Aquafitness rouge
		9h15 Aquafitness vert				
			11h30 Aquafitness vert			
12h15 Aquafitness bleu	12h15 Aquabike Noir		12h30 Aquabike Noir	12h15 Aquafitness bleu	12h30 Aquafitness bleu	
17h30 Aquafitness rouge	17h45 Aquafitness vert		17h45 Aquafitness bleu	17h30 Aquabike Noir		
18h30 Aquabike Noir	18h45 Aquabike Noir		18h45 Aquafitness rouge	18h30 Bodypalm		

Afin de répondre au mieux aux attentes de notre clientèle, nous proposons une gamme variée de niveaux adaptés à chaque profil.

Pendant la période estivale, nous assurons un nombre minimal de cours, permettant ainsi de maintenir un service continu tout en tenant compte des spécificités saisonnières.

En septembre, confronté à certaines contraintes, nous avons procédé à un ajustement temporaire du nombre de séances d'aqua-sports proposées chaque semaine.

Cette mesure, mise en place dans un souci de qualité et d'optimisation des charges a pour objectif de préserver l'excellence de notre service et d'assurer une expérience client optimale.

...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les activités



NOUVELLE SAISON



Bébés nageurs :

- De 6 mois à 4 ans
- 16.50€ la séance (deux adultes et 1 enfant)
- Le samedi matin

Ludimania :

- À partir de 4 ans jusqu'à 5/6 ans
- 1 cours par semaine pendant 10 mois.
- Le mercredi matin ou le samedi matin
- Piscine en illimitée
- 380€

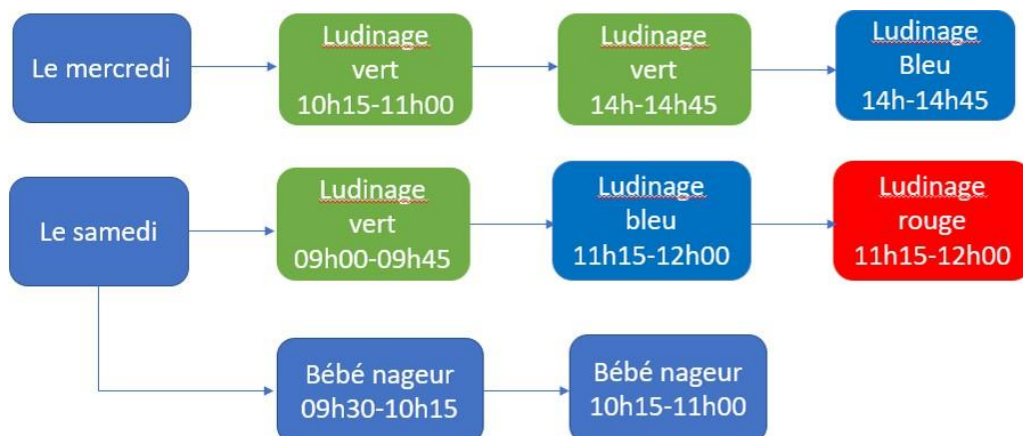
Ludinage :

- À partir de 5/6 ans
- 1 cours par semaine pendant 10 mois.
- Le mercredi matin ou le samedi matin
- Piscine en illimitée
- 380€

...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les activités

Ludinage, ludimania et bébé nageur



bbnageur

Stage de natation



Notre équipe d'éducateurs aquatiques met en place un accompagnement individualisé, conçu pour guider chaque enfant dans sa découverte de l'eau et son apprentissage de la natation. Tout au long de l'année, nous proposons des séances adaptées au niveau et à l'âge des enfants afin de favoriser une progression rapide et sécurisée.

Pour les enfants ne pouvant suivre un parcours annuel, nous organisons également des stages intensifs. Ces stages visent à développer leur aisance aquatique ou à leur permettre d'acquérir les bases de la natation selon leurs besoins et leur rythme.

...AU SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les activites

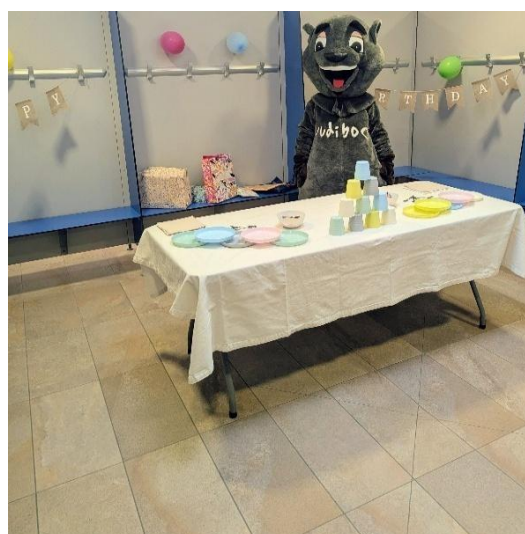
Les anniversaires



Offrez à vos enfants un moment inoubliable et rempli de joie, tout en permettant aux parents de profiter d'un instant de détente en toute sérénité.

Notre animation propose une heure d'activités aquatiques encadrées par un professionnel, suivie de trente minutes de jeux libres pour prolonger le plaisir.

Tout est prévu pour vous simplifier la vie : gestion des invitations, gâteau d'anniversaire, bonbons et boissons. Une expérience clé en main, pour un anniversaire réussi et sans stress pour toute la famille !



... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les animations

Soirée Mère-Fille 2025 :

Thème : Célébrer la Fête des Mères en duo, dans une ambiance 100% féminine et bien-être.

1. Objectif



Créer un **événement exclusif** dédié à la **détente**, au **bien-être** et à l'**échange**, pour offrir un moment privilégié aux duos mère-fille.

2. Description de l'événement

Un rendez-vous "**100% filles**" où chaque participante compose son expérience sur mesure :

- **Deux ateliers au choix** parmi une sélection variée.
- **Un espace bien-être** pour prolonger la détente et les échanges.

3. Bilan des éditions précédentes

- **Succès confirmé :** Les deux premières éditions ont affiché complet, avec **plus de 60 participantes** en 2025.
- **Au programme :**
 - *Ateliers en duo :* Massages, réflexologie, ateliers masque, agoa ou manucure.
 - *Buffet gourmand :* Une pause sucrée pour partager rires et complicité.
- **Prochaine édition :** Le 28 mai 2026 – Déjà complète !



... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les animations

Le Rendez-vous des Abonnés



Objectif : Renforcer la fidélité et exprimer notre gratitude envers notre clientèle abonnée.

Description de l'événement :

Pour célébrer et remercier chaleureusement nos abonnés, nous avons organisé une journée spéciale dédiée à leur bien-être et à leur découverte de

notre centre.

Au programme :

- **Un brunch offert** par l'équipe du centre aquatique Le Flow, pour un moment gourmand et convivial.
- **Une visite guidée exclusive** des sous-sols du centre, animée par notre technicien, pour découvrir les coulisses de notre infrastructure.
- **Des massages assis** proposés pour une détente bien méritée.

Une journée placée sous le signe de la reconnaissance et du plaisir partagé !

Toute l'équipe du Flow remercie les abonnés qui se sont déplacés pour profiter de ce moment de convivialité.



... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les animations



Soirée Licorne : Une fête magique pour clore l'été en beauté

Objectif

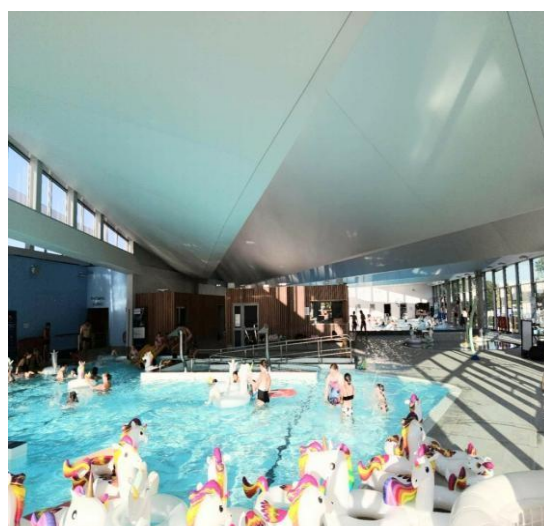
Célébrer la fin de l'été dans une ambiance festive et conviviale, entre amis et collègues.

Description de l'événement

Au programme : une course de bouées endiablée, une ambiance musicale assurée par un DJ, des food trucks pour se régaler, ainsi que des pop-corn et des barbes à papa pour le côté gourmand et ludique. Tous les éléments étaient réunis pour une soirée mémorable, où rires et souvenirs ont marqué cette fin de saison estivale.

Participation

Plus de 80 personnes ont répondu présentes pour partager ce moment unique avec toute l'équipe, dans une atmosphère joyeuse et colorée.



... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

LES ANIMATIONS

À l'occasion de la Journée internationale des droits des femmes 8 Mars 2025, nous avons souhaité mettre à l'honneur celles qui, malgré les épreuves, continuent de se battre avec courage.

Pour qui ?

Douze femmes demandeuses d'asile, dont les parcours sont marqués par la résilience et l'espoir.

Un moment d'exception

Elles ont pu profiter d'une privatisation de notre espace bien-être, spécialement organisé pour elles. Ce fut une parenthèse de convivialité, de détente et de valorisation, loin des défis qu'elles affrontent au quotidien.



... Au SERVICE DE TOUS LES PUBLICS

Les animations

Noël au Flow – Fête de fin d’année pour les enfants.

Objectif : Plonger les enfants et leurs familles dans la magie de Noël et célébrer la fin d’année à travers des moments ludiques, créatifs et festifs.

Public cible : Les enfants (accompagnés de leurs familles).

Animations proposées :

- Concours de la plus belle lettre au Père Noël : Un atelier créatif pour stimuler l’imagination des enfants et leur permettre d’exprimer leurs rêves de Noël.
- Animations quotidiennes pendant les 15 jours des vacances de Noël :

Rencontre avec le Père Noël : Un moment privilégié pour échanger, partager des rires et créer des souvenirs inoubliables.

Fresque collective de Noël : Une activité artistique où les enfants décoreront ensemble une grande fresque festive, pour embellir l’espace et laisser leur empreinte créative.

Goûter festif : Un temps convivial autour de gourmandises, en compagnie du Père Noël, pour prolonger la magie des fêtes.





LA QUALITE DE SERVICE



LA QUALITE DE SERVICE

La qualité de l'eau et de l'air

Contrôle de la qualité de l'eau et de l'air

Pour assurer la sécurité et le bien-être de tous, nous réalisons deux à trois analyses quotidiennes de l'eau :

- Une le matin, avant l'ouverture de la piscine,
- Deux l'après-midi.

En complément, l'Agence Régionale de Santé (ARS) effectue des prélèvements mensuels pour vérifier la qualité de l'eau. Par ailleurs, la société KTALYST réalise deux contrôles annuels de la qualité de l'air.

Ces prélèvements sont effectués à différents points stratégiques du site.

Dans une démarche de transparence, les résultats de ces analyses sont affichés sur notre panneau d'affichage obligatoire, accessible à tous.

LA QUALITE DE SERVICE

La qualité de l'eau et de l'air

Variation de la température de l'eau

La température de l'eau peut présenter de légères variations, de l'ordre de $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$.

Adaptation pour les bébés nageurs

Pour garantir le confort des tout-petits lors des séances du samedi matin, la température du bassin ludique est progressivement augmentée dès le vendredi. Elle atteint ainsi **32°C** le samedi matin, au moment des cours.

LA TEMPERATURE DE L'EAU			
	Bassins	T° réelle	T° contractuelle
Intérieur	sportif	28,0 °C	28,0 °C
	ludique	30,0 °C	30,0 °C
	pataugeoire	32,0 °C	32,0 °C



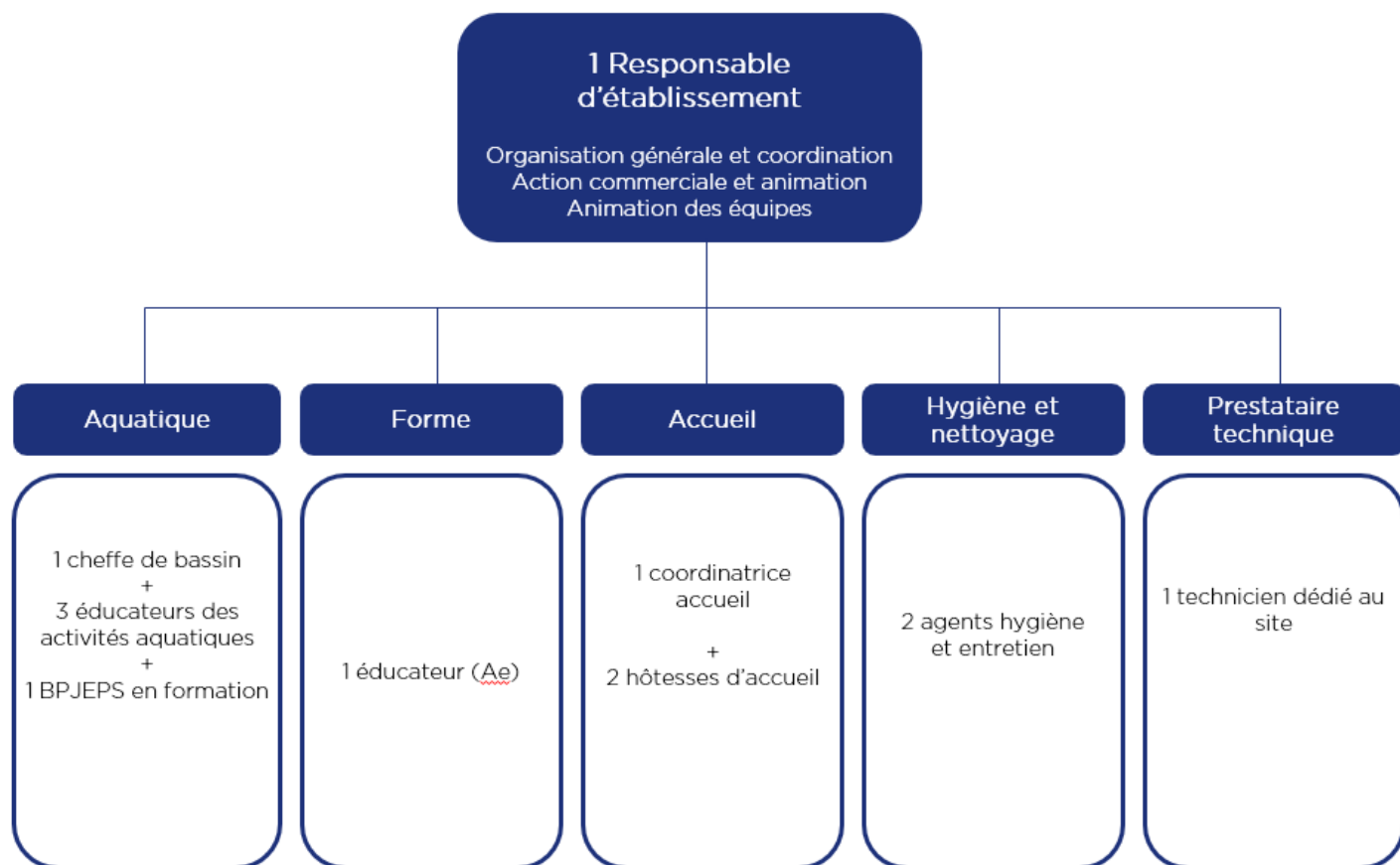
LES RESSOURCES HUMAINES



Les ressources humaines

L'ORGANIGRAMME

ORGANIGRAMME



Les ressources humaines

Les indicateurs RH

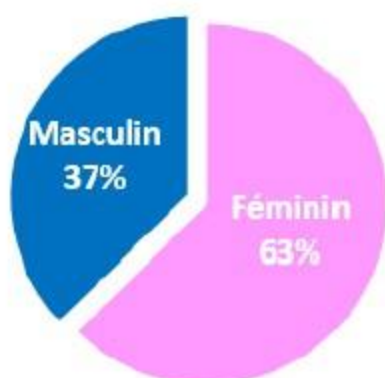


LES CHIFFRES CLES DE L'ANNEE 2025

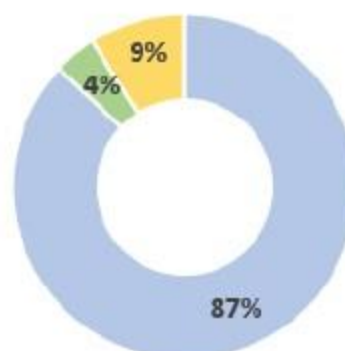
Répartition des salariés en équivalent temps plein sur la base de 1 820h de travail par an par catégorie d'emploi

Profession	Nombre d'ETP
ACCUEIL	3,00
AQUATIQUE	3,88
DIRECTION	1,00
HYGIENE	2,11
TECHNIQUE	1,00
Total	10,99

Répartition homme/femme



Répartition des contrats

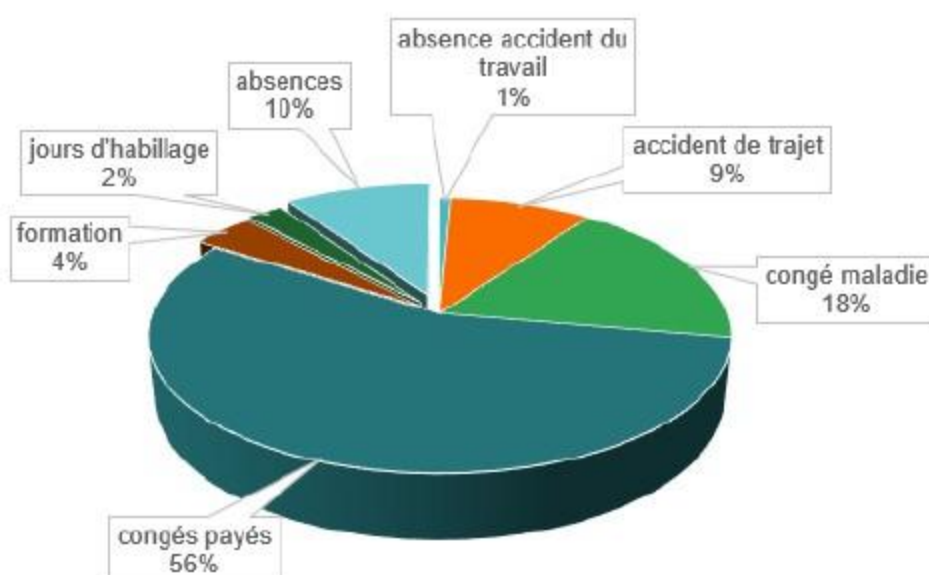


- Contrat à Durée Indéterminée
- Contrat à Durée Déterminée
- Contrat d'apprentissage

Le taux de rotation ⁽¹⁾ d'emploi en contrat à durée indéterminée est de 18% sur l'année 2025.

⁽¹⁾ La rotation d'emploi est égale à la moitié de la somme du nombre de salarié en CDI parti et entré en 2025 par rapport au nombre de salarié en CDI au 31 décembre 2024.

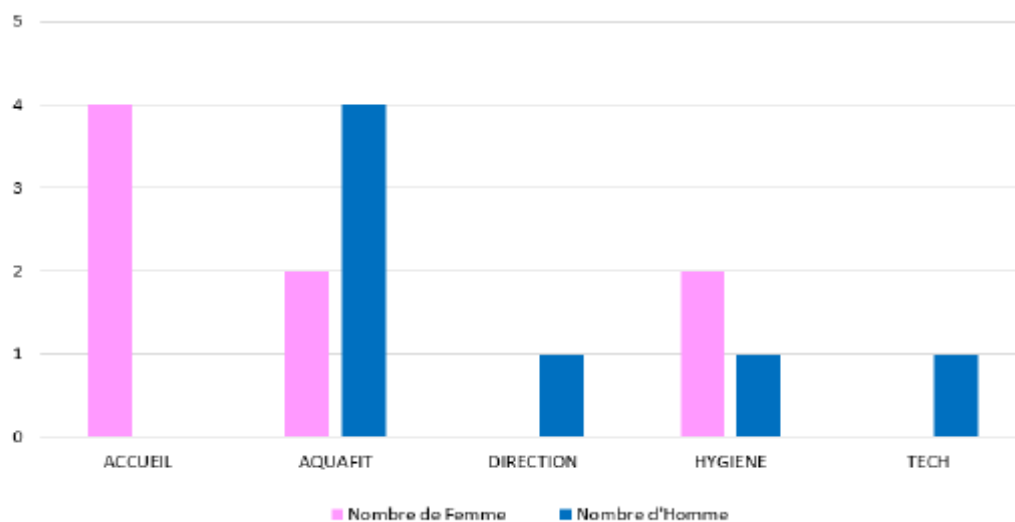
Répartition des absences par nature



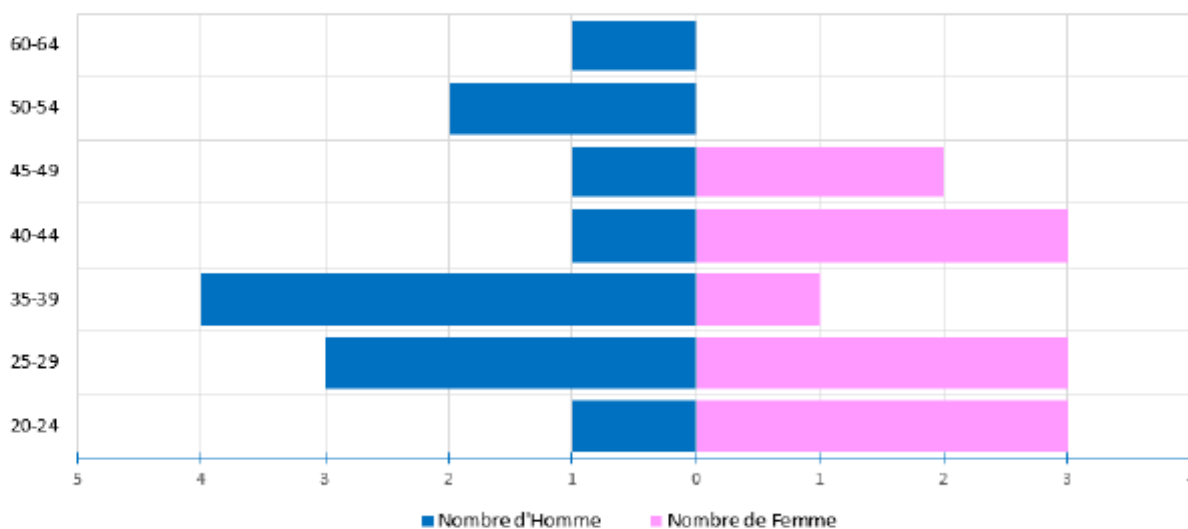
Les ressources humaines

Les indicateurs RH

DES EFFECTIFS PHYSIQUES PRESENTS AU 31 DECEMBRE 2025

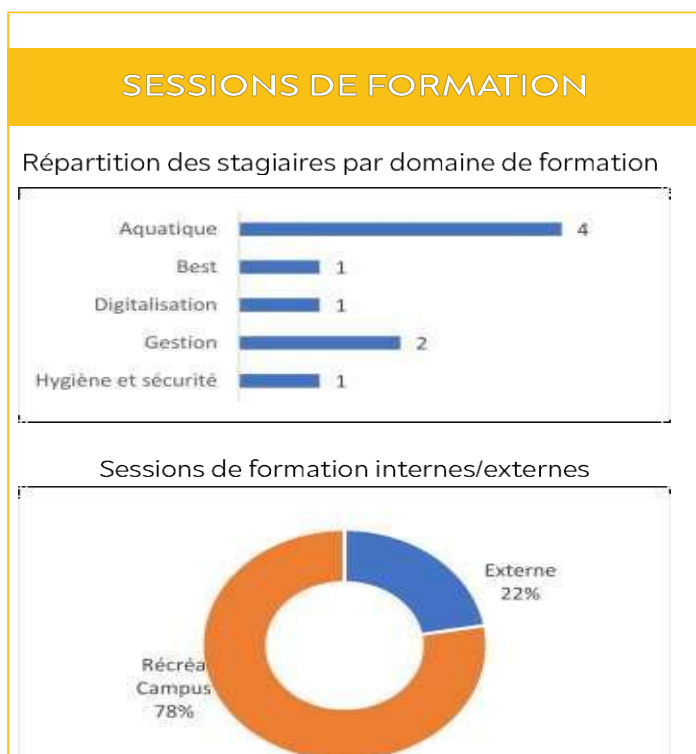
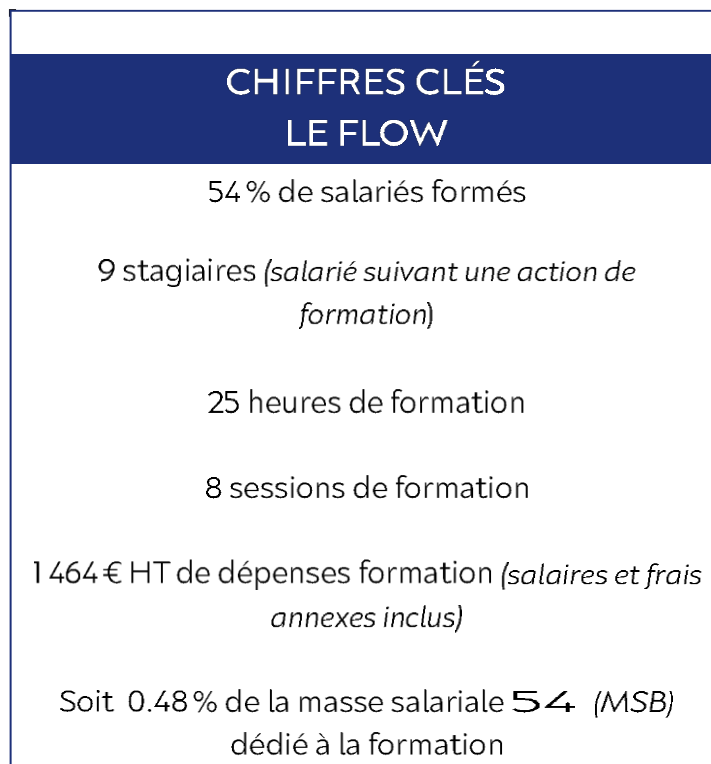
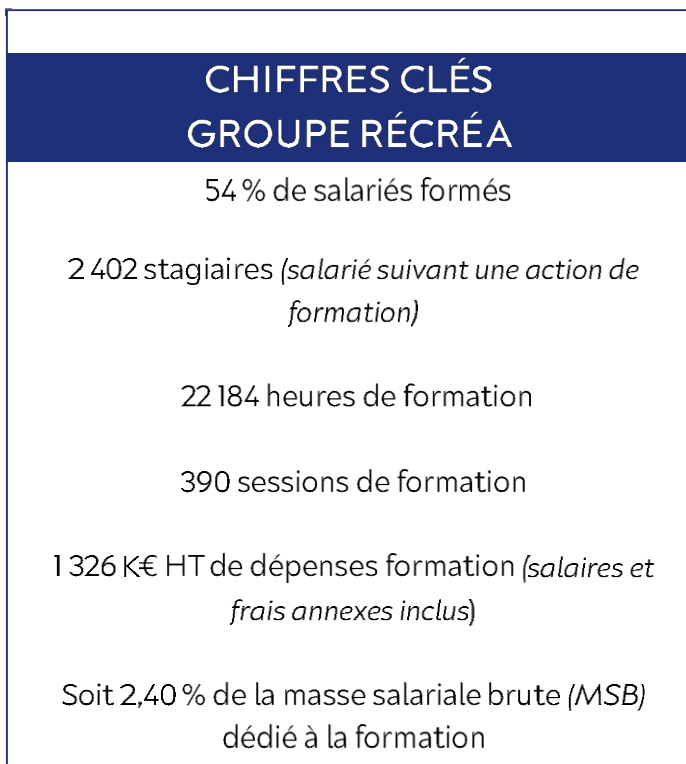


PYRAMIDE DES AGES DES EFFECTIFS PHYSIQUES PRESENTS AU 31 DECEMBRE 2025



Les ressources humaines

Les indicateurs RH



Les ressources humaines

Les indicateurs RH

FORMATIONS EN ALTERNANCE

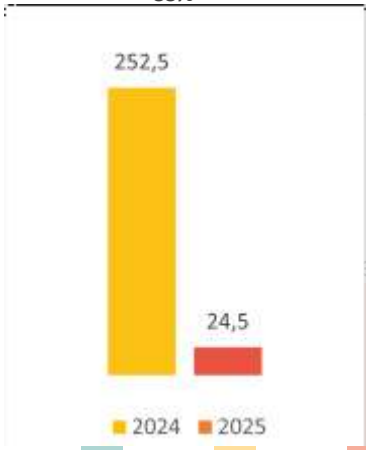
1 contrat conclu en 2025
 1 contrat d'apprentissage
 - 1 BPJEPS AAN

2 alternants présents en 2025
 2 contrats d'apprentissage
 - 2 BPJEPS AAN

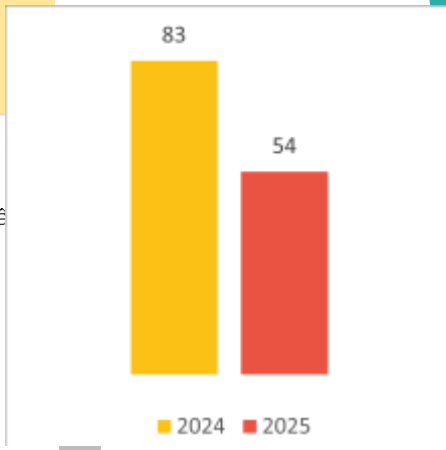
PROFIL DES STAGIAIRES

COMPARATIF 2024/2025

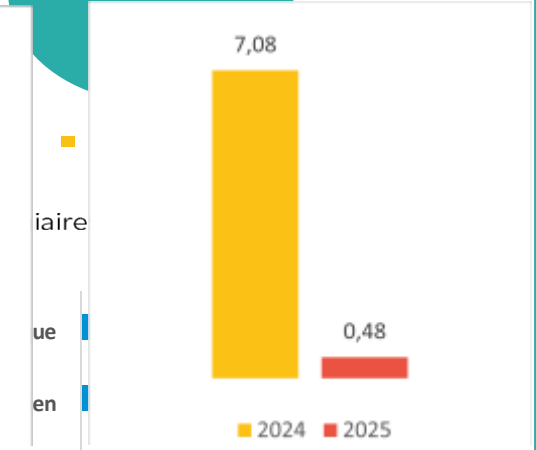
Heures de formation
33%



% de salariés formés



% de la MSB dédié à la formation



18-25

26-35

36-45

56-65

Relation Client

1



ACTIONS COMMERCIALES ET COMMUNICATION



Actions commerciales et communication

Les actions commerciales

Opération commerciale de janvier 2025

En janvier 2025, nous avons supprimé les frais de dossier (d'une valeur de 39 €) pour les nouveaux clients. Cette initiative s'est avérée être un levier commercial puissant, favorisant une augmentation significative des acquisitions de membres. Dans le cadre de cette opération, **62 abonnements** ont été souscrits.

Opération commerciale de mars 2025

Cette action visait à relancer la prospection commerciale en incitant les prospects à reprendre une activité sportive. Elle leur offrait la possibilité de découvrir une discipline grâce à une séance d'essai gratuite, tout en encourageant l'achat de cartes 10 entrées ou d'abonnements. Grâce à cette opération, nous avons vendu **12 cartes 10 entrées et 10 abonnements**.

Opération de septembre 2025

Fort du succès enregistré en janvier, nous avons renouvelé notre offre de suppression des frais de dossier dans le cadre de notre stratégie d'acquisition de nouveaux abonnés. Cette initiative a pour objectif de continuer à accroître notre base d'abonnés.

Ce mois-ci, nous avons accueilli **98 nouveaux abonnés**.

Opération spéciale de novembre 2025

Pour profiter de l'élan du Black Friday, nous avons mis en place une promotion exclusive : pour l'achat d'une carte de 10 entrées, les clients recevaient 2 entrées supplémentaires gratuites. L'objectif ? Stimuler les ventes et séduire une nouvelle clientèle.

Actions commerciales et communication

Les actions commerciales

CALENDRIER DES ACTIONS COMMERCIALES 2025

	Objectif	Support	Cible
Janvier	Augmenter le nombre d'abonnés	Réseaux sociaux et bouche à oreille	Clients carte 10 entrées + prospects
Février			
Mars	Augmenter le nombre d'abonnés essentiel et excellence + la souscription de carte 10 entrées	Réseaux sociaux + affiches sur centre	Clients centre + prospects
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre	Augmenter le nombre d'abonnés	Réseaux sociaux + bouche à oreille	Clients carte 10 entrées + prospects
Octobre			
Novembre	Augmenter le nombre d'achat de carte 10 entrées	Réseaux + affiches sur centre	Clients carte 10 entrées + prospects
Décembre			

Actions commerciales et communication

Les actions commerciales

Espace aquatique

Année	Période Scolaire	Période Vacances	Période Estivale
Lundi	16h30-19h30	14h00-19h30	10h00-20h00
Mardi	16h30-20h30	14h00-20h30	10h00-21h00
Mercredi	16h30-19h30	14h00-19h30	10h00-20h00
Jeudi	16h30-20h30	14h00-20h30	10h00-21h00
Vendredi	16h30-19h30	14h00-19h30	10h00-20h00
Samedi	14h00-18h00	14h00-18h00	10h00-18h00
Dimanche Jours fériés	09h30-13h30 14h15-18h00	09h30-13h30 14h15-16h30	10h00-18h00

Amplitude horaire hebdomadaire

Année	Période Scolaire	Période Vacances	Période Estivale
Entrées publiques	71h15	71h15	74h
Activités publiques	22h	22h	13h
Stages enfants	8h	10h	10h
Scolaires primaires		0h	
Scolaires secondaires		0h	

Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Le Flow caleflow.fr



Le Flow

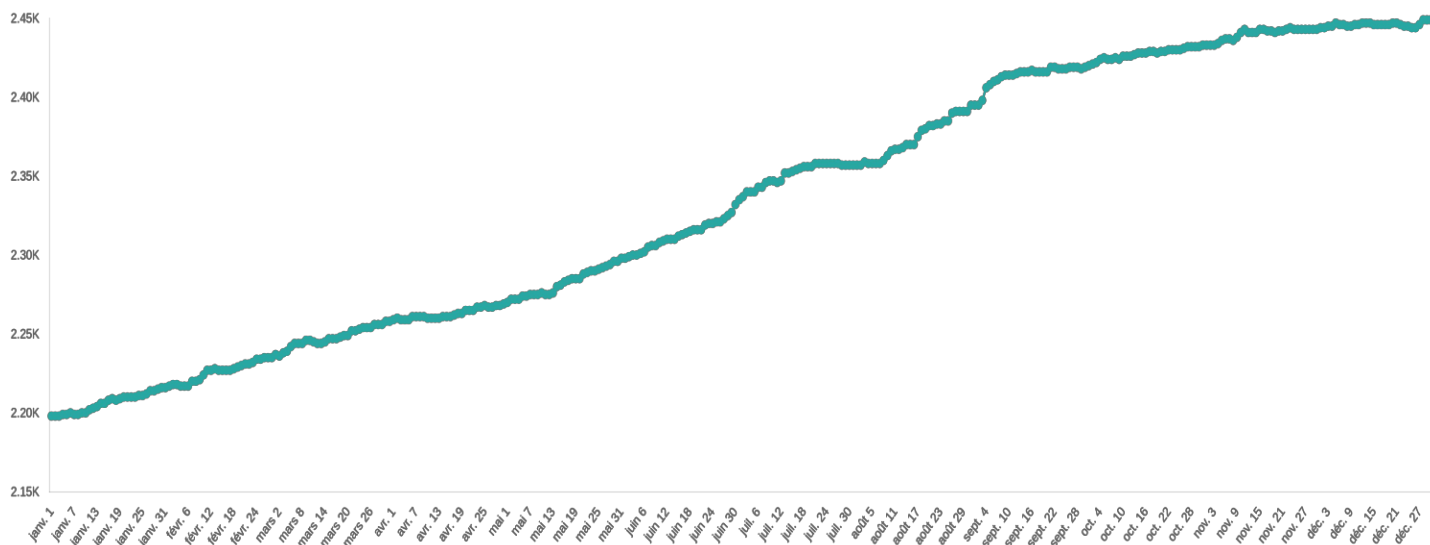


Centre Aquatique Le Flow



Abonnés

Facebook +11.37%



Le Flow caleflow.fr

2449

Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

451.19K



Impressions

+101.40%

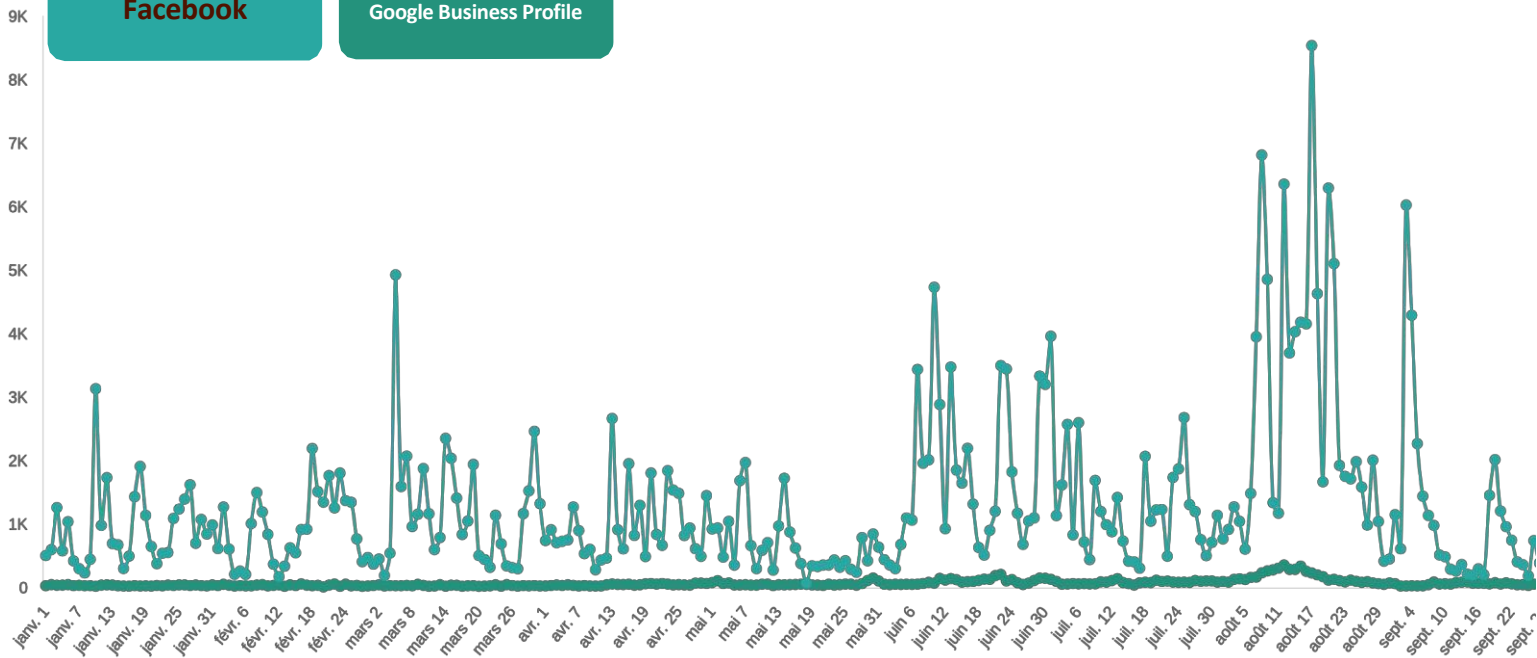
Le Flow

425.40K
+108.49%

Facebook

25.71K
+28.83%

Google Business Profile

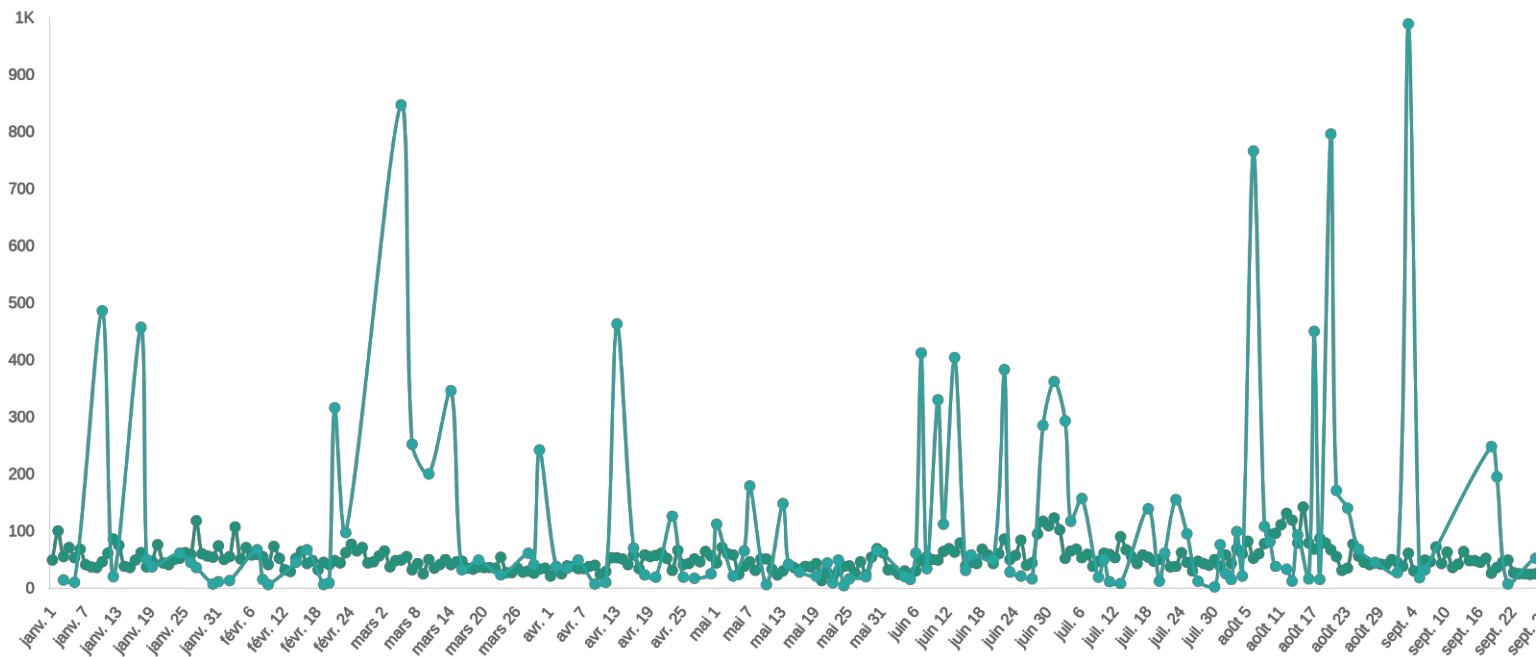


Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Interactions

📅 Le Flow



Actions commerciales et communication

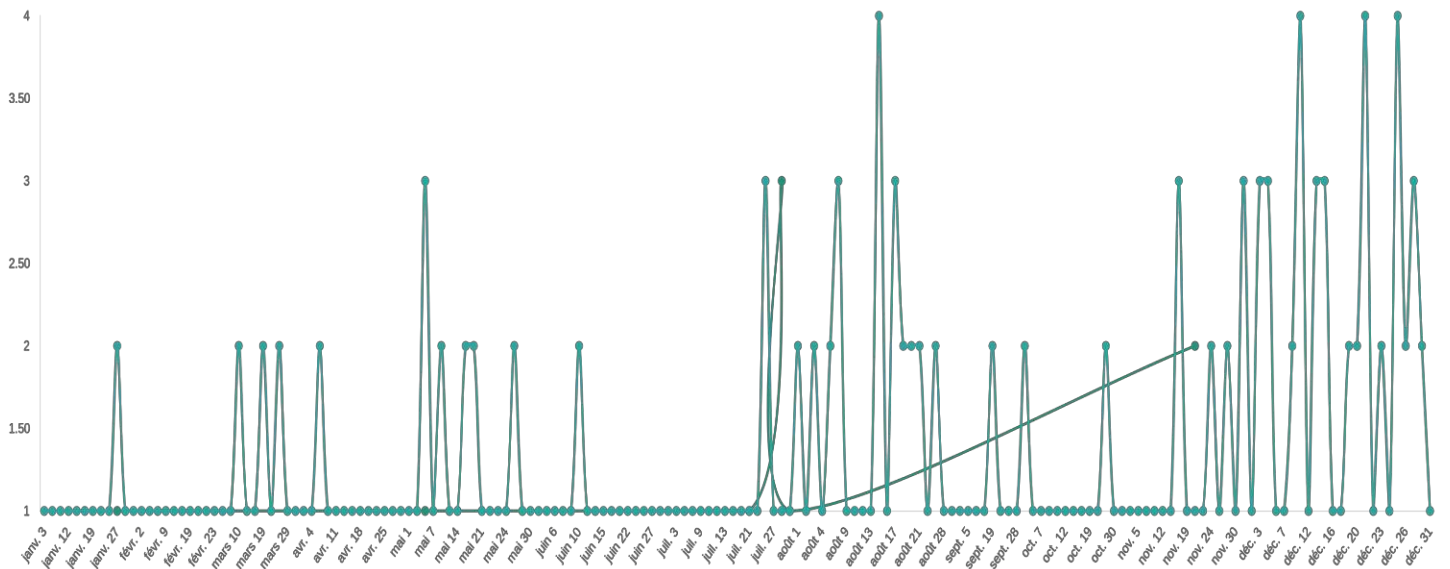
Les réseaux sociaux

243
+34.25%

Publications

Le Flow

234 +31.46% Facebook	9 +200.00% Google Business Profile
-----------------------------------	---












Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Classement des posts

 Le Flow

Affichage de 10 publications triées par impressions

Publié	Type	Texte			Impressions	Interactions
6 août 2025 16:20	 	Devenir un vrai poisson dans l'eau pour la rentrée ! 🐟 A partir du 8 septembre, notre centre vous ...	Go		27.48k	742
17 août 2025 22:00	 	Offre d'emploi : Votre centre aquatique recherche une conseillère en relation client en 10h par sem...	Go		13.41k	418
3 sept. 2025 21:00	 	Dès le 08 septembre pour toute souscription d'un abonnement, les 39€ de frais de dossier sont offert...	Go		12.2k	989
22 juin 2025 21:00	 	Nous changeons nos horaires à partir du 07 Juillet 2025. L'espace aquatique est ouvert aux horaires...	Go		7509	383

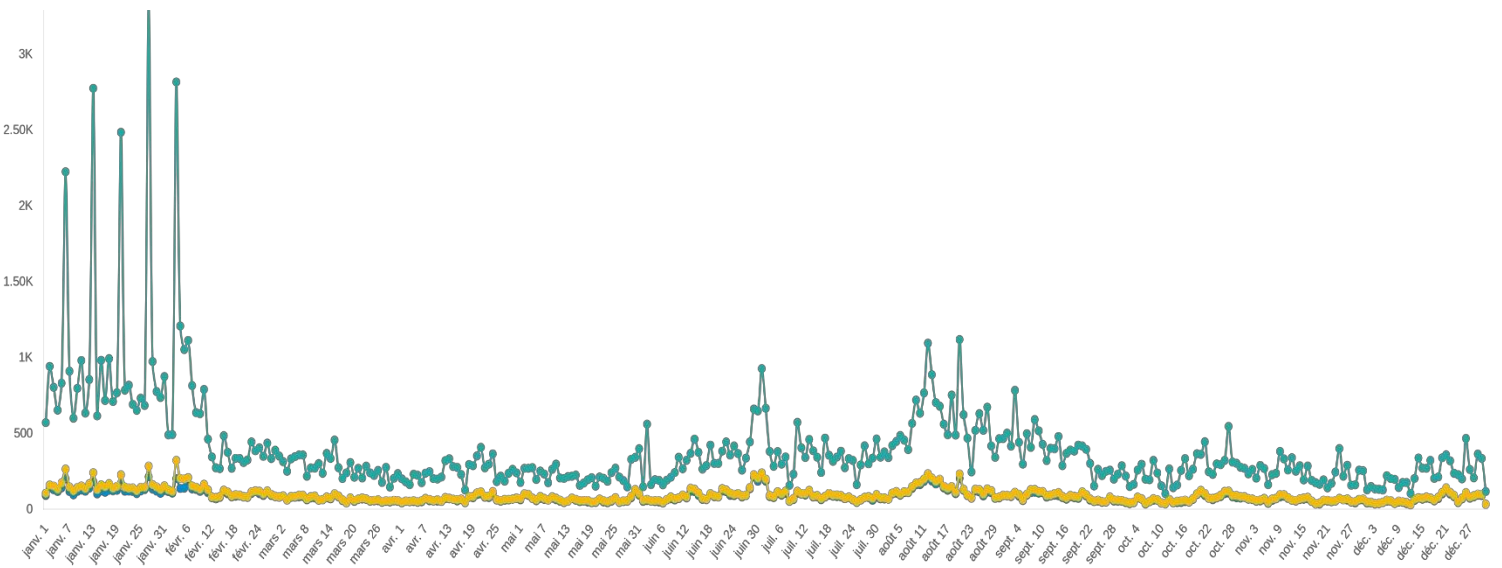
Publié	Type	Texte			Impressions	Int
29 juin 2025 21:00	 	Venez profiter au Flow cet été (à partir du 07 juillet) ☺ - Toboggan - Structure gonflable sur l'eau...	Go		6334	
14 mars 2025 20:00	 	Nouveau dans notre salle de fitness. 🧘🏊 Une coache fitness débarque pour vous faire progresser. 4...	Go		5405	
12 nov. 2025 20:00	 	L'automne s'installe tranquillement, les températures commencent à baisser. 🍂 Et si c'était le mo...	Go		5155	
10 janv. 2025 20:00	 	Viens fêter ton anniversaire au Flow. 🎂 1h d'activité dan l'eau avec un éducateur aquatique - ...	Go		5009	

Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Audience

caleflow.fr



Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Audience

 caleflow.fr

10 meilleures pages consultées

/module-inscriptions/reserver/	29.22k	20.32%
/	22.7k	15.79%
/horaires.html	16.39k	11.40%
/tarifs.html	14.31k	9.95%
/activites.html	11.62k	8.08%
/espace-95-aquatique.html	4907	3.41%
/espace-96-bien-etre.html	3671	2.55%
/espace-perso/	3505	2.44%
/espace-perso/connexion	3112	2.16%
/module-inscriptions/reservations/	2791	1.94%

10 meilleures sources

google.com	24.69k	68.18%
Direct	8444	23.32%
facebook.com	1147	3.17%
moncentreaquatique.com	876	2.42%
bing.com	246	0.68%
app.heitzfit.com	223	0.62%
gtm-msr.appspot.com	151	0.42%
webpayment.payline.com	90	0.25%
ntp.msn.com	58	0.16%
yahoo.com	43	0.12%

Actions commerciales et communication

Les réseaux sociaux

Le Flow





LA FREQUENTATION



LA FREQUENTATION

Fréquentation par catégorie

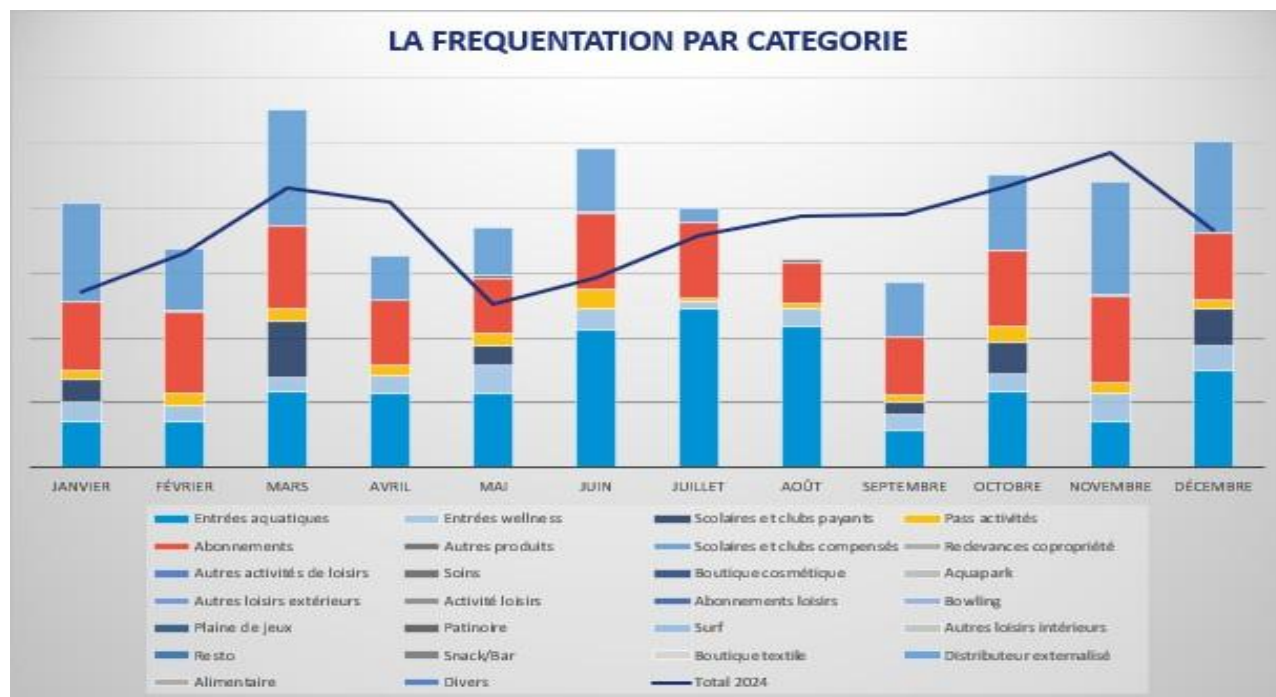
LA FREQUENTATION PAR CATEGORIE

LE FLOW

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Entrées aquatiques	1419	1455	2378	2321	2286	4240	4887	4363	1170	2368	1440	2998	31 325
Entrées wellness	582	455	387	522	880	637	226	512	478	529	850	770	6 828
Scolaires et clubs payants	712	0	1754	0	600	0	0	0	365	1000	0	1117	5 548
Pass activités	302	399	356	321	357	631	128	179	255	484	331	305	4 048
Abonnements	2 105	2 494	2 550	1 988	1 721	2 336	2 340	1 269	1 763	2 307	2 680	2 027	25 580
Autres produits	20	20	5	30	78	40	0	81	10	0	25	20	329
Scolaires et clubs compensés	3 010	1 932	3 584	1 361	1 450	1 963	399	0	1 670	2 310	3 500	2 792	23 971
Redevances copropriété	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres activités de loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Aquatique et Fitness	8 150	6 755	11 014	6 543	7 372	9 847	7 980	6 404	5 711	8 998	8 826	10 029	97 629
Soins	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Boutique cosmétique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total SPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aquapark	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres loisirs extérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activité loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abonnements loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Loisirs Extérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bowling	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Plaine de jeux	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Patinoire	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Surf	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres loisirs intérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Loisirs Intérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Snack/Bar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Restauration	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Boutique textile	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Distributeur externalisé	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alimentaire	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Divers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Recettes Accessoires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total 2025	8 150	6 755	11 014	6 543	7 372	9 847	7 980	6 404	5 711	8 998	8 826	10 029	97 629
Total 2024	5 396	6 610	8 609	8 200	5 029	5 843	7 139	7 735	7 787	8 646	9 712	7 318	88 024

LA FREQUENTATION

Fréquentation par catégorie



PROVENANCE DES USAGERS

Provenance	%
Usagers de la Com Com	65%
Saint Florentin	30%
Brienon-sur-Armançon	8%
Germigny	6%
Chailley	5%
Vergigny	9%
Hery	7%
Usagers hors Com Com	59%
Département de l'Aube	15%
Région Auxerroise	8%
Région Migénoise	7%
Région Chablisienne	22%
Région Tonnerroise	7%
Total	124%

LA FREQUENTATION

Fréquentation par catégorie

Bilan 2025 et Perspectives d'Action pour 2026 Bilan 2025 : Résilience et Croissance

Malgré des conditions météorologiques défavorables durant l'été 2025, notre établissement a su **maintenir une dynamique positive**, enregistrant une **hausse globale de fréquentation**. Plusieurs tendances marquantes se dégagent :

- **Succès de l'espace bien-être** : Une **augmentation significative de la fréquentation** a été observée, confirmant l'attrait croissant pour nos offres wellness. Ce secteur représente un **levier stratégique** à renforcer pour consolider notre croissance.
- **Opportunités sur les entrées aquatiques** : Un **potentiel de progression** a été identifié, notamment pour les **entrées aquatiques enfant**, où des efforts ciblés pourraient générer des gains supplémentaires.

Perspectives 2026 : Deux Axes Stratégiques Prioritaires

Fidéliser la Clientèle Existante

Pour **pérenniser la relation** avec nos abonnés et notre clientèle wellness, nous proposons de :

- **Personnaliser l'expérience client** : Mettre en place des **programmes de fidélité sur mesure** (ex : avantages exclusifs, offres personnalisées en fonction de la fréquence de visite).
- **Renforcer l'engagement** : Organiser des **événements dédiés** (ateliers, conférences, séances VIP) pour créer un sentiment d'appartenance.
- **Améliorer la communication** : Développer des **newsletters ciblées** et des **enquêtes de satisfaction** pour mieux comprendre et répondre aux attentes.

Développer la Vente d'Entrées Individuelles

Pour **élargir notre base de clients** et **augmenter le chiffre d'affaires**, nous visons à :

- **Promouvoir les entrées ponctuelles** : Lancer des **campagnes de communication ciblées** (réseaux sociaux, partenariats locaux) pour attirer de nouveaux publics, notamment pour l'espace aquatique et les cours d'aquasports.
- **Créer des offres attractives** : Proposer des **pass découverte** ou des **tarifs dégressifs** pour inciter à l'essai et à la répétition.
- **Optimiser l'accueil** : Former les équipes à **convertir les visites ponctuelles en abonnements** grâce à un accueil personnalisé et des offres adaptées.

Conclusion : Une Année 2026 Sous le Signe de l'Innovation et de la Proximité

En capitalisant sur nos **atouts wellness** et en **ciblant les opportunités aquatiques**, nous avons les moyens de **consolider notre croissance** et de **diversifier notre clientèle**. L'enjeu sera de **combiner fidélisation et conquête** pour assurer une année 2026 dynamique et ambitieuse.



LES RECETTES



LES RECETTES

La grille tarifaire

GRILLE TARIFAIRE 2025		
Tarifs entrées	Tarif public	Tarif Com Com
Entrées aquatiques		
Adulte	6,70	
Enfants	5,00	
Pass famille	20,00	
supplément enfant	3,20	
Tarif groupe	4,30	
10 entrées aquatiques		
Carte 10 entrées	50,00	
Bien-être et aquatique		
Entrée solo	18,00	
Entrée duo	33,00	
10 entrées bien-être	145,00	
Tarif Activités	Tarif public	Tarif com com
1 place aquasport basique	14,00	
10 entrées aquasport basique	120,00	
1 place aquasport prénum	17,00	
10 entrées aquasport prénum	145,00	
1 entrée bébé bageur	16,50	
10 entrées bébé nageur	145,00	
Anniversaire	170,00	
Stage de natation	80,00	
Entrée all-inclusive	24,00	
Tarifs abonnements Le Flow	Tarif public	Tarif com com
Abonnements - Adultes		
Classic flexible	24,00	
Liberté flexible	34,00	
Essential flexible	41,00	
Excellément flexible	51,00	
Option bien-être flexible	20,00	
Classic annuel	265,00	
Classic annuel	380,00	
Essential annuel	460,00	
Excellence annuel	580,00	
Option bien-être annuelle	235,00	
Abonnements le Flow - Enfants		
Ludiboo	190,00	
Académie du savoir nager	380,00	
Académie du savoir nager + piscine en illimitée	470,00	

LES RECETTES

Les recettes par catégorie

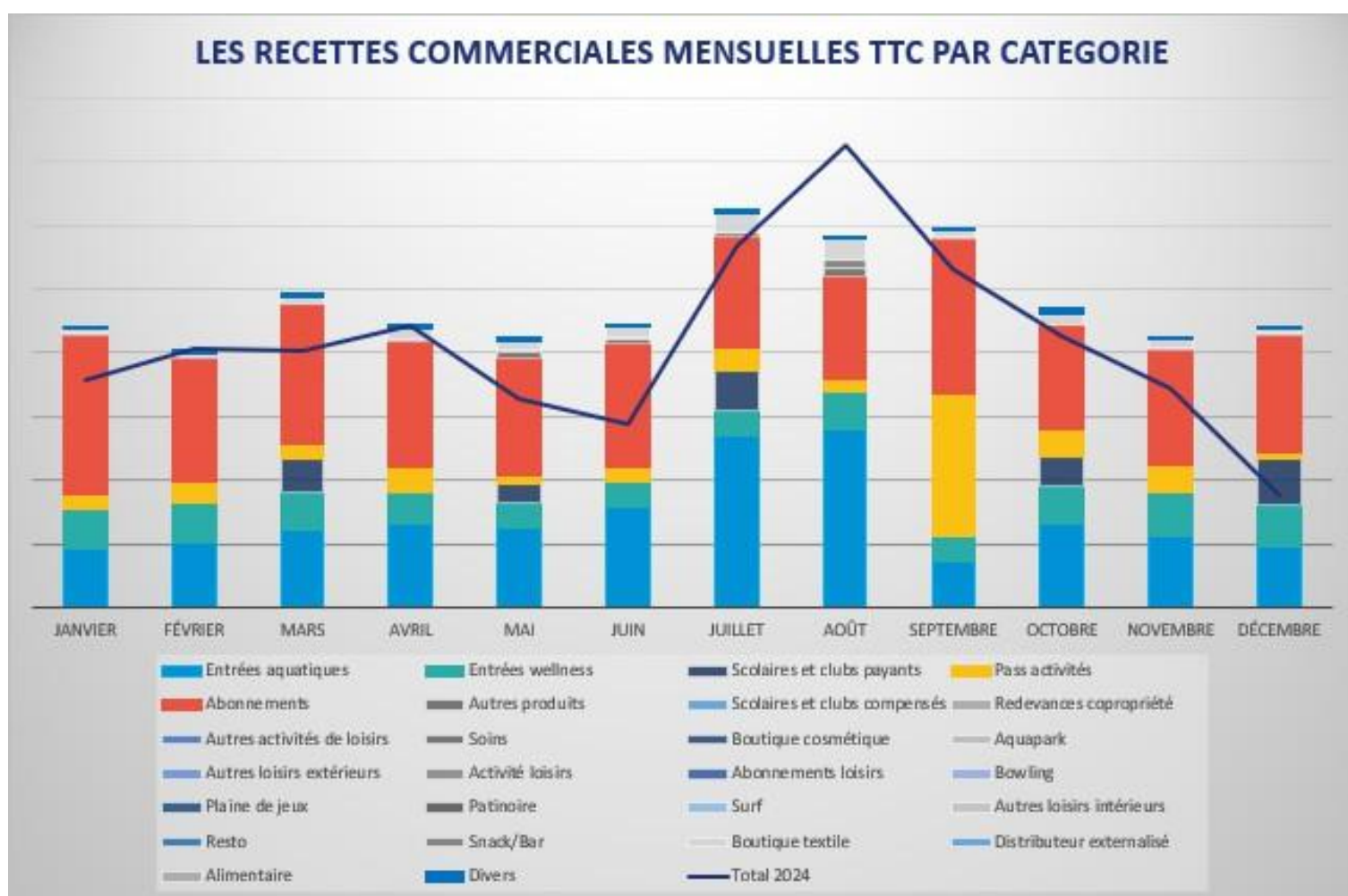
LES RECETTES COMMERCIALES MENSUELLES TTC PAR CATEGORIE

LE FLOW

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Entrées aquatiques	9 087	10 172	12 302	13 166	12 347	15 836	26 924	27 890	7 230	13 120	11 187	9 496	168 758
Entrées wellness	6 399	6 302	5 850	5 008	4 200	3 986	3 982	5 951	4 051	5 910	6 969	6 676	65 283
Scolaires et clubs payants	0	0	5 309	0	3 000	0	6 414	0	0	4 500	0	7 200	26 422
Pass activités	2 431	3 392	2 360	3 727	1 168	2 071	3 412	2 169	22 326	4 322	4 127	918	52 421
Abonnements	24 993	19 368	21 811	19 809	18 396	19 558	17 515	16 052	24 418	16 563	18 067	18 389	234 938
Autres produits	330	355	170	510	1 143	680	0	1 338	170	0	570	480	5 746
Scolaires et clubs compen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Redevances copropriété	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres activités de loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Aqualique et Fitness	43 239	39 588	47 802	42 221	40 253	42 131	58 247	53 400	58 194	44 415	40 920	43 158	553 567
Soins	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Boutique cosmétique	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total SPA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aquapark	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres loisirs extérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Activité loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abonnements loisirs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Loisirs Extérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bowling	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Plaine de jeux	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Patinoire	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Surf	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres loisirs intérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Loisirs Intérieurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Snack/Bar	0	0	0	0	216	355	815	1 263	31	96	19	3	2 797
Total Restauration	0	0	0	0	216	355	815	1 263	31	96	19	3	2 797
Boutique textile	473	391	878	1 608	1 478	1 604	2 989	3 231	959	1 585	1 112	697	17 004
Distributeur externalisé	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alimentaire	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Divers	335	490	723	670	530	452	491	104	480	1 013	519	115	5 921
Total Recettes Accessoires	807	881	1 601	2 277	2 009	2 056	3 480	3 335	1 439	2 598	1 631	812	22 925
Total 2025	44 046	40 469	49 402	44 498	42 478	44 542	62 542	57 998	59 663	47 109	42 571	43 973	579 290
Total 2024	35 813	40 567	40 309	44 143	32 625	28 885	56 797	72 514	53 121	42 748	34 360	17 475	499 357

LES RECETTES

Les recettes par catégorie



LES RECETTES

L'évolution des recettes

Bilan 2025 : Une année de croissance et de confirmation stratégique

En 2025, notre entreprise a connu une **croissance remarquable**, avec un **chiffre d'affaires en hausse de 116 %** par rapport à l'exercice précédent. Bien que nous ayons frôlé notre objectif annuel, cette performance témoigne de **l'efficacité de notre stratégie** et renforce notre détermination à **l'atteindre pleinement** dans les années à venir.

Cette progression reflète non seulement la **qualité de nos offres**, mais aussi la **confiance croissante de nos clients** et partenaires. Elle nous positionne comme un acteur clé sur notre marché et nous incite à **accélérer notre développement** pour dépasser nos ambitions initiales.

Perspectives 2026 : Quatre leviers stratégiques pour une croissance durable

Pour **consolider cette dynamique** et **dépasser nos objectifs**, nous avons identifié quatre axes prioritaires :

Renforcer la part des revenus récurrents liés aux abonnements

Les abonnements représentent déjà une part significative de notre chiffre d'affaires. Pour **les développer davantage**, nous allons :

- **Enrichir notre offre** avec des formules plus flexibles et des avantages exclusifs.
- **Fidéliser notre clientèle** grâce à un accompagnement personnalisé et des programmes de fidélité innovants.
- **Automatiser la gestion des abonnements** pour améliorer l'expérience client et réduire les taux d'attrition.

Développer l'attractivité de notre offre bien-être

Le marché du bien-être est en pleine expansion, et nous avons l'opportunité d'y **renforcer notre position** en :

- **Innovant sur les services proposés** : ateliers thématiques, partenariats avec des experts, ou encore des parcours bien-être sur mesure.
- **Ciblant de nouveaux segments** : familles, seniors, ou entreprises soucieuses du bien-être de leurs employés.
- **Communiquant de manière ciblée** pour mettre en avant les bénéfices concrets de nos solutions.

Intensifier la prospection auprès des centres de loisirs et comités d'entreprise

Ces partenariats sont un **levier clé** pour développer notre chiffre d'affaires, notamment dans la catégorie des **entrées aquatiques**. Nous allons :

- **Élargir notre réseau** en ciblant les centres de loisirs et comités d'entreprise les plus influents.
- **Proposer des offres groupées** attractives, adaptées aux besoins spécifiques de ces structures.
- **Mettre en place des outils de suivi** pour mesurer l'impact de ces partenariats et ajuster notre approche.

LES RECETTES

L'évolution des recettes

Construire une base de données clients solides et exploitable

Une **meilleure connaissance de nos clients** est essentielle pour :

- **Optimiser le nombre d'entrées individuelles** grâce à des campagnes marketing ciblées.
- **Personnaliser notre approche commerciale** en fonction des profils et des attentes.
- **Anticiper les tendances** et adapter notre offre en temps réel.

Conclusion : Vers une année 2026 ambitieuse et structurante

Ces axes stratégiques nous permettront de **pérenniser notre croissance** et d'atteindre nos objectifs pour les années à venir. En **capitalisant sur nos forces** et en **innovant sans cesse**, nous nous donnons les moyens de **devenir un leader incontournable** sur notre marché.

recrea.fr 02 31 73 20 10 - 02 31 73 20 99

accueil.siege@recrea.fr  SMILING PEOPLE



ENQUÊTE DE SATISFACTION



AVEC LES YEUX
DES CLIENTS

IRS.Quality

Réalisé par l'institut de
sondage IRS Quality

BAROMÈTRE
SATISFACTION
CLIENTS 2025
SPÉCIAL CENTRES
AQUATIQUES

Le Flow

CENTRE AQUATIQUE

289 répondants pour l'établissement **Le Flow**

30730 réponses recueillies auprès

88 établissements interrogés en décembre 2025.

11^e baromètre de satisfaction clients réalisé
par le Groupe Récréa depuis 2015.

Enquête de satisfaction

BAROMÈTRE SATISFACTION CLIENTS EN 4 QUESTIONS

POURQUOI ?

Pourquoi ce baromètre de la satisfaction clients ?

Pour connaître le niveau de satisfaction des clients réguliers sur les centres.

Pour comprendre l'importance des différents critères dans la construction de la satisfaction et identifier des priorités d'action pour l'année 2026.

Les répondants sont-ils représentatifs des clients des centres ?

Nos enquêtes interrogent les clients réguliers et abonnés des centres pour recueillir de manière fiable leur expérience vécue.

En 2025, nous avons agrégé plus de 30 000 réponses ce qui nous permet d'obtenir une fiabilité statistique, soit une augmentation de 8% du nombre de réponses par rapport à 2024.

RÉALITÉ SATISFACTION CLIENTS

RÉALITÉ QUALITÉ

L'enquête est-elle représentative de la qualité de service délivrée ?

75 critères sont évalués et formulés de manière objective pour laisser le moins de place possible à des interprétations subjectives.

Le baromètre de satisfaction clients est déployé par un institut de sondage indépendant – IRS Quality – pour garantir l'authenticité des résultats, ce qui témoigne d'un haut niveau de satisfaction.

Ce baromètre apporte-t-il des solutions pour les centres et les collectivités ?

Le volet SATISFACTION permet de :

- faire un bilan de la qualité du service public sur chacun des centres :
mesure des attentes de base (hygiène, horaires, prix),
des attentes moteur (activités et espaces d'activités),
des attentes bonus (réservation, paiement en ligne)
- d'identifier les forces et les faiblesses
- d'identifier les priorités d'action.

SOLUTIONS

EN SYNTHÈSE NATIONALE : COMMENT LES CLIENTS PERÇOIVENT NOS CENTRES ?

**EN 2025 :
UNE HAUTE SATISFACTION ET UN TAUX
DE RECOMMANDATION REMARQUABLE
QUI DÉMONTRENT LA QUALITÉ DE
L'EXPÉRIENCE**



Enquête de satisfaction

QUELLES SONT LES PRINCIPALES MOTIVATIONS DE NOS CLIENTS ?



AMÉLIORER MA
CONDITION PHYSIQUE
AMÉLIORER MA **SANTÉ**



SE DÉTENDRE



APPRENDRE
À MON ENFANT À **NAGER**



M'AMUSER ET
ME DÉFOULER

QUELLES SONT LES ACTIVITÉS LES PLUS FRÉQUEMMENT PRATIQUÉES PAR NOS CLIENTS ?



NAGER



**PRATIQUER
DES AQUASPORTS**



SE DÉTENDRE



SE BAIGNER



**PRATIQUER
DES ACTIVITÉS FITNESS**

Enquête de satisfaction

EN SYNTHÈSE & EN LOCAL : COMMENT LES CLIENTS PERÇOIVENT LE CENTRE AQUATIQUE LE FLOW ?

EN 2025



SATISFACTION
DU CENTRE
2024



RECOMMANDATION
DU CENTRE
2024



NOTE
DU CENTRE
2024



Enquête de satisfaction



LES 6 CRITÈRES ESSENTIELS DANS LE CHOIX D'UN CENTRE AQUATIQUE

- N°1** L'HYGIÈNE ET LA PROPRETÉ
- N°2** LES HORAIRES D'OUVERTURE
- N°3** LES PRIX
- N°4** LA TEMPÉRATURE DES BASSINS
- N°5** LA PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE
- N°6** LA DISPONIBILITÉ DES LIGNES D'EAU

CONTINUITÉ DU PODIUM DES CRITÈRES ESSENTIELS DEPUIS 3 ANS.

Enquête de satisfaction

CRITÈRES DE BASE DE SATISFACTION

LES HORAIRES D'OUVERTURE



LA TEMPÉRATURE AMBIANTE DES VESTIAIRES



LA SÉCURITÉ DANS L'ÉTABLISSEMENT



LA TEMPÉRATURE DES DOUCHES



FOCUS SUR L'HYGIÈNE & LA PROPRETÉ

CRITÈRE ESSENTIEL N°1 DANS LE CHOIX D'UN CENTRE AQUATIQUE



L'ESPACE AQUATIQUE



L'ESPACE CARDIO-MUSCULATION



L'ESPACE BIEN-ÊTRE



Enquête de satisfaction



ACADÉMIE DU SAVOIR NAGER®

100% DES CLIENTS CONCERNÉS
SONT SATISFAITS
DE CETTE PRATIQUE

L'ORGANISATION DES SÉANCES

96%

LA QUALITÉ DE L'ENSEIGNEMENT

100%

L'ATTENTION PORTÉE À LA SÉCURITÉ DE L'ENFANT

96%

LES PROGRÈS DE L'ENFANT

96%

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

91%

LE RAPPORT QUALITÉ / PRIX

83%

Enquête de satisfaction



NATATION & BAIGNADE



Enquête de satisfaction



ACTIVITÉS AQUASPORTS



Enquête de satisfaction



ESPACE BIEN-ÊTRE



Enquête de satisfaction



PLATEAU CARDIO-MUSCULATION



Enquête de satisfaction

BAROMÈTRE SATISFACTION CLIENT 2025

GROUPE RÉCRÉA

RÉCRÉA CAEN
18 Rue Martin Luther King
14280 Saint-Contest

RÉCRÉA PARIS

38 rue Laborde
75008 Paris





LE PROJET PEDAGOGIQUE



Le projet pédagogique

Le projet pédagogique actuel reste identique à celui qui avait été proposé initialement. Aucune mise à jour n'a encore été apportée. Cependant, une réunion est prévue entre notre conseiller pédagogique et le représentant de l'Éducation nationale pour :

- **Faire un bilan** des points forts et des limites du projet ;
- **Discuter des ajustements** nécessaires pour répondre aux attentes institutionnelles ;
- **Valider les modifications** avant leur intégration.