



GUIDE DE DÉCISION

Guide ROI et business case

Construire, mesurer et mettre à jour une décision économique pour Soma Reale Room ou Dome 6 sans confondre scénario, résultat observé et causalité.

ROOM ET DOME SÉPARÉS

BASELINE AVANT OUVERTURE

REVUES 30 / 90 JOURS

Tous les exemples sont illustratifs et modifiables. Ils ne constituent ni benchmark, ni prévision, ni garantie de recette, contribution, ROI ou délai de récupération.

MÉTHODE

Le business case soutient une décision ; il ne formule pas une promesse.

La question utile n'est pas ce que Soma rapporte dans l'absolu, mais quelles activités le site peut vendre, à quel prix net, avec quels coûts, quel personnel et quelles données vérifiables. Room et Dome 6 exigent des modèles distincts.

Fait observé Donnée rapprochée avec réservation, POS, comptabilité, planning ou journaux TholusOS pour une période définie.	Hypothèse Valeur modifiable avant ouverture : demande, occupation, prix, capacité, coût, saison ou calendrier.
Scénario Combinaison transparente d'hypothèses montrant sensibilité et seuil de rentabilité, pas un résultat attendu.	Résultat attribué Effet relié à Soma par une règle définie. Ce n'est pas une preuve causale sans dispositif d'évaluation adéquat.

Le calculateur public montre la marge de contribution et le délai simple. Il n'intègre pas automatiquement fiscalité, coût du capital, coût d'opportunité de la salle ni effets causaux sur séjours, soins ou ADR.

BASELINE

Documentez le service existant avant l'ouverture.

Utilisez la période comparable la plus récente. Si aucune baseline crédible n'existe, déclarez-la indisponible et commencez par M0 Exploitation ; ne reconstruisez pas de valeurs rétrospectives pour soutenir l'achat.

Dimension	Donnée minimale	Source
Capacité	Créneaux ou activités réellement vendables	Réservation ou calendrier
Demande	Réservations, séances, annulations et no-shows	Réservation et TholusOS
Recette	Encaissements hors TVA, remises, remboursements et commissions	POS et comptabilité
Coûts	Variables, personnel, reset, fournisseurs et récurrents	Modèle de coûts et plannings
Espace	Usage actuel, indisponibilité et alternative économique	Exploitation et finance
Contexte	Saison, travaux, promotion et changements de prix	Revenue et CRM

Règles de qualité

- même dénominateur, fuseau horaire, monnaie et traitement de la TVA
- version, auteur et date pour chaque import manuel
- aucun KPI sans source primaire et responsable
- recette observée séparée des affirmations causales

ROOM

Formule pour les séances réservables.

Room part des créneaux disponibles, du taux d’occupation et du nombre moyen de participants payants. La contribution mensuelle retire coûts variables, temps du personnel et coûts récurrents ; le délai simple utilise l’investissement total.

Étape	Formule
Séances réalisées	créneaux disponibles × occupation
Recette nette/séance	participants payants moyens × prix net moyen
Coût personnel/séance	minutes / 60 × coût horaire complet
Contribution/séance	recette nette - coûts variables - coût personnel
Contribution mensuelle	séances × contribution/séance - coûts récurrents
Délai simple	investissement total / contribution mensuelle

Scénario Room illustratif

Entrées modifiables	Valeur
120 créneaux/mois × 45 % d’occupation	54 séances réalisées
1,5 personne × CHF 25 nets	CHF 37,50 de recette/séance
CHF 3 variables + 6 min × CHF 24/h	CHF 5,40 de coût/séance
CHF 250 récurrents/mois	CHF 1'483,40 de contribution mensuelle
CHF 18'000 d’investissement total	12,1 mois de délai simple

SCÉNARIO ILLUSTRATIF — NI BENCHMARK NI PRÉVISION. Remplacez occupation, prix, coûts et investissement par les données de l’établissement. Si la contribution mensuelle est nulle ou négative, le délai n’est pas calculable.

DOME 6

Formule pour une activité ou un événement.

Dome utilise événements réalisés, participants ou recette de location, coûts propres à l'événement et coûts récurrents du pavillon. Fondation, autorisations, climat et saisonnalité entrent dans l'investissement et la capacité réelle.

Étape	Formule
Contribution/événement	recette nette participants ou location - variables - personnel - fournisseurs
Contribution mensuelle	événements réalisés × contribution/événement - coûts récurrents Dome
Délai simple	investissement total / contribution mensuelle

Scénario Dome 6 illustratif

Entrées modifiables	Valeur
18 activités/mois × 70 % d'occupation	12,6 activités réalisées
5 personnes × CHF 45 nets	CHF 225 de recette/activité
CHF 30 variables + CHF 45 personnel/fournisseurs	CHF 150 de contribution/activité
CHF 600 récurrents/mois	CHF 1'290 de contribution mensuelle
CHF 42'000 d'investissement total	32,6 mois de délai simple

SCÉNARIO ILLUSTRATIF — NI BENCHMARK NI PRÉVISION. La capacité doit intégrer jours d'ouverture, gratuits, préparation, nettoyage, météo, saisonnalité et autorisations. Room et Dome ne partagent pas d'hypothèses par défaut.

MEASUREMENT

Quatre niveaux de complexité croissante.

Commencez toujours par l'exploitation. Ajoutez expérience, économie reliée et évaluation structurée uniquement si elles servent une décision, restent soutenables et disposent de sources et compétences adéquates.

Niveau	Question	Indicateurs
M0 / Exploitation	Le service fonctionne-t-il ?	Disponibilité, réservations, séances, no-shows, personnel, arrêts, défauts, pannes
M1 / Adoption	Est-il utilisé et répété ?	Retours volontaires, répétition, forfaits, notes de l'équipe
M2 / Économie	Produit-il une contribution observable ?	Recette nette, variables, personnel, contribution, captation, délai simple
M3 / Évaluation	Quel effet est attribuable ?	Hypothèse, résultat, comparaison, contrôles et limites prédéfinis

Le NPS mesure la recommandation, pas la relaxation. Échelles avant/après et commentaires ne démontrent pas une efficacité clinique. M3 n'est pas implicitement compris dans le prix de base et exige un plan approuvé.

REVUE

Chaque rapport doit se terminer par une décision.

Une revue utile relie indicateur, source, écart, hypothèse, action, responsable et date. Les revues à 30 et 90 jours corrigent le service ; elles ne construisent pas un récit positif après coup.

Cadence	Lecture	Décision possible
Chaque jour	État de la salle, défauts, reset	Ouvrir, arrêter ou créer un ticket
Chaque semaine	Créneaux, réservations, séances, no-shows, personnel	Horaires, capacité, procédure
Chaque mois	Recettes, coûts, contribution, forfaits, qualité des données	Prix, canal, bundle, modèle de coûts
30/90 jours	Activation, programmes, usage et économie	Confirmer, modifier ou arrêter
Saison	Comparaison baseline et investissement	Continuer et définir l'hypothèse suivante

Test d'intégrité

- la conclusion changerait-elle si le résultat était négatif ?
- les données manquantes et périodes non comparables sont-elles visibles ?
- contribution directe, autres recettes et bénéfices non monétisés sont-ils séparés ?
- la décision a-t-elle un responsable et une date ?

SOURCES ET DÉMARRAGE

La méthode reste vérifiable et respectueuse de la vie privée.

Réservation, POS, comptabilité, plannings et journaux techniques restent des systèmes distincts avec identifiants et responsabilités convenus. Measurement standard ne collecte ni diagnostic, ni biométrie, ni audio ou vidéo des personnes.

- [CBRE — The Role of Hotel Spa Departments](#)
- [ISO 10004:2018 — suivi de la satisfaction client](#)
- [Commission européenne — principes du RGPD](#)
- [ISO 9241-391 — risque de crise photosensible](#)
- [OMS — écoute sans risque dans les lieux et événements](#)

Données du premier business case

Site et produit Room ou Dome 6, dimensions, ouverture, calendrier et investissement total.	Demande et prix Activités disponibles, occupation, participants payants et prix net.
Coûts Variables, minutes de personnel et coût complet, fournisseurs et récurrents.	Sources et responsables Réservation, POS, comptabilité, TholusOS, qualité minimale et responsables.

[Construire le premier business case](#)