

JOUR 1 : MODULE N°1/3H30

I. Définition de l'oenotourisme

A. Un tourisme viti-vinicole

B. Exemples d'activités oenotouristiques

II. Définition du visiteur « oenotouriste » et ses attentes

A. Etudes réalisées par l'AFIT

B. Visites en Aquitaine (Etudes réalisées par l'AFIT)

C. Le vin dans le cadre des vacances

D. Temps/Séjour dans la région

E. Objectifs des visiteurs et dépenses

III. Portrait « type » de l'oenotouriste

A. Qui sont ces touristes ?

B. Les quatre typologies

Mise en pratique par un exercice de réflexion sur le projet oenotouristique de chacun.

JOUR 1 : MODULE N°2/3H30

IV. Pourquoi se lancer dans l'oenotourisme ?

A. Diverses raisons évoquées (développer son chiffre d'affaires, etc.)

V. Comment construire son projet en amont ?

A. Mesurer les contraintes

B. Faire un diagnostic

1. Appréhender le marché

2. Projet réalisable ou non

C. Définir une stratégie

1. Le cœur de cible

2. Définir l'accueil à la propriété

3. Comment promouvoir et communiquer ?

D. Mettre en place mon projet

1. Aménagement des points/espaces d'accueil, dédiés à l'oenotourisme

2. Embaucher ou former du personnel

3. Optimiser et organiser la commercialisation

4. Organiser la promotion

5. Penser aux activités à mettre en place

6. Statut juridique et fiscal du projet oenotouristique

JOUR 2 : MODULE N°3/3H30

I. Etre en règle avec la législation pour les ERP

(Etablissement Recevant du Public)

A. Obligation de sécurité

1. **Principes de conception des ERP**
2. **Règles de prévention pour l'évacuation des locaux**
3. **En fonction du nombre de personnes accueillies dans les ERP**

B. Obligation d'assurance

C. Obligation d'accessibilité

1. Règlementation sur le handicap

- a. Le Parking
- b. La signalisation intérieure et extérieure
- c. L'accueil à la cave/salle de dégustation
- d. Point de vente
- e. Visite du vignoble, du chai, autres espaces et point de vente
- f. Toilettes

D. Contrôle et sanctions

- 1. Demandes d'autorisation**
- 2. Sanctions**

E. Procédures d'autorisation

- 1. Services compétents**
- 2. Autorisation de travaux et permis de conduire**
- 3. Manifestation exceptionnelle**

F. Le diagnostic de performance énergétique

JOUR 2 : MODULE N°4/3H30

II. LICENCE « débit de boissons »

A. Licence « débit de boissons » de classe II

1. Consommation de vins uniquement
2. Consommation de Pineau, Floc, Ratafia

B. Licence « à consommer sur place »

C. Licence « petit restaurant ou restaurant »

III. Législation sur l'hygiène et la sécurité alimentaire

A. Repas froid

B. Repas chaud

C. Produits du terroir

D. Vin au verre

IV. Oenotourisme, une activité agricole ou commerciale ?

A. Activité commerciale, Activité agricole, Activité mixte

B. Les formalités à accomplir

Mise en pratique : choix d'une activité oenotouristique et mesurer les contraintes administratives, législatives à mettre en place.

JOUR 3 : MODULE N°5/3H30

I. Hébergement à la propriété

A. Chambre d'Hôtes

1. Obligations concernant les conditions d'accueil du client

a. Administratives

b. Fiscales

c. Conditions d'accueil

d. Affichage des prix des services

2. Chambre d'hôtes en hébergement insolite

3. Pourquoi faire des chambres d'hôtes ?

4. Hébergements Bacchus – des hébergements au cœur du vignoble

B. Gîte ou location saisonnière d'un meublé

1. Déclaration en mairie

2. Demande facultative de classement du meublé

3. Publicité des offres de meublés

4. Fiscalité

5. Que doit contenir le contrat de location saisonnière d'un gîte ?

6. Si vous demandez un chèque de caution

7. Faire signer aux locataires étrangers une fiche individuelle de police

8. Respecter les conditions d'hygiène, de sécurité et de propreté

II. Restauration à la propriété

A. Elaboration

B. Faite le point

C. Législation régissant les repas

D. L'appellation « Table d'hôtes »

E. Pour les aspects hygiène et sécurité alimentaire

F. Pour les aspects fiscaux

JOUR 3 : MODULE N°6/3H30

III. Personnaliser son accueil au château

- A. Visite des chais et chai à barriques
- B. Dégustation
- C. Promenade dans le vignoble
- D. Animation dans vos vignes ou dans votre chai
- E. Portes ouvertes
- F. Culture et vin
- G. Produits du terroir

IV. Elaborer une politique de prix Prestation payante ou non

- A. Gratuite
- B. Payante
- C. Prix de votre prestation
- E. Prix de vente de vos bouteilles : technique marketing pour fixer son prix
- F. Prix de vente franco ou départ de vos bouteilles

V. Facturation et Législation

- A. Affichage des prix
- B. Seuils d'achat européens

JOUR 3

Exercice de mise en pratique

Comment organiser un événement

- A. **Une des meilleures promotions est l'annonce d'une nouveauté !**
- B. **Les questions que vous devez vous poser avant de lancer votre projet ?**
- C. **Budgétisation de votre projet**
- D. **Organiser votre projet**

JOUR 4 : SUITE DU MODULE N°2/3H30

Atelier pratique avec un comptable : réflexion chiffrée sur la mise en place du projet en mesurant concrètement les contraintes financières et les possibilités de mise en place de son activité oenotouristique à la propriété.

V. Comment construire son projet en amont ?

E. Prévisionnel et gestion financière

1. Budgets

- a. Le budget des ventes
- b. Le budget des approvisionnements
- c. Le budget des Investissements
- d. Le budget de production
- e. Le budget de trésorerie

2. Le compte de résultat prévisionnel

3. Les facteurs clés du succès pour emprunter auprès des banques

F. Comment évaluer le coût de la prestation oenotouristique ou un bilan d'oenotourisme ?

1. Visiteurs

2. Investissement en temps

3. Calcul du chiffre d'affaires

4. Calcul de la rentabilité

5. Calcul du panier moyen

JOUR 4 : MODULE N°7/3H30

I. Accueillir au château

A. Les horaires et les jours d'ouverture

1. Rythme des touristes
2. Les horaires fixes ?
3. Sur rendez-vous ?
4. Combinaison des 2 : horaires & jours et rendez-vous ?

B. Ouverture le week-end

1. Réglementation
2. Week-end de permanence en Gironde

C. La démarche qualité départementale d'accueil à la propriété viticole

D. L'accueillant

1. Qui va recevoir le visiteur ?
2. Question de compétences ?
3. Etre accueillant

E. Conseils pour bien accueillir

1. Accueil physique
2. Accueil téléphonique
3. Affichage à l'accueil

II. Aménager la ou les structures d'accueil

- A. Avant tout aménagement posez-vous les bonnes questions
- B. Comment aménager le lieu de vente ?
- C. Comment aménager l'espace d'accueil des enfants ?
- D. Comment implanter votre boutique ?

III. Dispositions pratiques de l'accueil à la propriété

- A l'extérieur
- A l'intérieur
- Comment aménager les espaces extérieurs ?

Illustration : par des exemples concrets de mise en place de projets oenotouristiques (châteaux, musée).

JOUR 5 : MODULE N°8/3H30

I. Promotion de votre prestation oenotouristique

A. Les supports et moyens de diffusion de la promotion

B. Focalisation sur des points importants pour la promotion de vos activités oenotouristiques

1. La signalétique
2. Vocabulaire
3. Exemples de signalisation
4. La taxe locale sur la publicité extérieure (TPLE)

Mise en pratique

Elaboration de votre pré-enseigne

II. Communiquer son offre touristique

A. Vos outils de communication

B. Comment susciter l'intérêt et faire venir les touristes dans votre château ?

1. Votre plaquette
2. Mailing et e-mailing
3. Site internet
4. Blog
5. Réseaux sociaux
6. Tripadvisor
7. Relations Presse et les Médias
8. Publicité auprès des radios
9. Publicité auprès de France Télévisions – Aquitaine 3
10. S'inscrire dans des réseaux

C. Les acteurs institutionnels

1. Les organisations internationales du tourisme
2. Au niveau national
3. Au niveau régional
4. Au niveau départemental
 - a. Les Offices de Tourisme
 - b. BordoVino
 - c. Agences de voyages
 - d. Les labels

JOUR 5 : MODULE N°9/3H30

III. Fidéliser sa clientèle

A. Pourquoi et comment fidéliser un client

1. Pourquoi fidéliser un client ?
2. Comment fidéliser votre clientèle ?

B. Mise en place d'un service d'informations marketing

1. Le fichier client et détails des achats, visites, prestations par client
2. Enquête de satisfaction

C. Mailing de fidélisation

D. Newsletter de fidélisation

E. Parrainage

Mise en pratique/exercice : création d'une fiche « enquête de satisfaction »

En librairie/Bibliographie (et fin...)

JOURNEE RATTACHABLE/OBSERVATION SUR SITE
DE LA REALISATION DU PROJET