

## 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

### I. Pourquoi se lancer dans l'oenotourisme ?

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

### II. 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

- Le Parking
- La signalisation intérieure et extérieure
- L'accueil à la cave/salle de dégustation
- Point de vente
- Visite du vignoble, du chai, autres espaces et point de vente
- 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

### I. 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 »

### II. Législation sur l'hygiène et la sécurité alimentaire

#### A. Repas froid

#### B. Repas chaud

#### C. Produits du terroir

#### D. Vin au verre

### III. 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

### I. 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

### II. Elaborer une politique de prix Prestation payante ou non

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

### III. Facturation et Législation

- B. Affichage des prix
- C. 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.**

## **II. 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**