



## Public concerné et pré-requis

- Toute personne souhaitant monter un projet d'hébergement en milieu rural
- Une expérience dans le tourisme n'est nullement requise
- Pré-requis : aucun

## Nombre de stagiaires par session :

- De 8 à 16 en inter-entreprises
- De 1 à 8 en intra

## Lieux de la formation :

- dans les locaux de VENDEE EXPANSION - 33 rue de l'Atlantique - CS 80 206 - 85005 LA ROCHE SUR YON CEDEX
- dans un gîte / chambre d'hôtes lors de la 2e journée

## Admission et inscription :

- Entretien téléphonique et inscription auprès de :
- Mme Patricia POTIER
- 3 rue de l'Atlantique - CS 80 206
- 85005 LA ROCHE SUR YON CEDEX
- Tél. +33 2 51 44 90 00

## Modalités d'encadrement et d'évaluation :

- Feuille d'émargement
- Attestation de formation
- Une évaluation écrite
- Quizz/QCM et commentaire libre.



# Formation porteur de projet gîte et chambres d'hôtes

“ Web Créatif est le partenaire formation du Pôle développement de Vendée Expansion (Vendée Tourisme) : le programme des 5 jours est issu de la réflexion commune des professionnels de terrain. Il a pour objectif de vous apporter les informations nécessaires à la réalisation de votre projet de gîte et/ou de chambre(s) d'hôtes, et vous permettra de bénéficier, à son terme, de l'accompagnement de Vendée Expansion pour la réalisation de votre projet (visite, conseil...).

## Objectifs pédagogiques, à l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ⊙ Connaître le potentiel touristique de la Vendée
- ⊙ Comprendre les enjeux de la communication et savoir définir son identité visuelle
- ⊙ Connaître les bases de l'aménagement intérieur / extérieur, dans le respect du caractère local
- ⊙ Connaître les différents statuts juridiques, la fiscalité et appliquer la réglementation
- ⊙ Comprendre et développer sa stratégie de communication numérique
- ⊙ Analyser et anticiper sur la rentabilité de son hébergement
- ⊙ Connaître les principaux labels et les critères de classement des meublés

 **Durée**  
5 jours, soit 40h

 **Tarifs**  
Inter : à partir de 471€ HT/pers. soit 565,20€ TTC

## Programme général

Jour 1 matin (8h30-12h30)

### Accueil des participants – WEB CRÉATIF

- ⊙ Rappel des objectifs de la formation
- ⊙ Plan de formation – détail
- ⊙ Présentation des intervenants
- ⊙ Tour de table : présentation des participants et des projets
- ⊙ Transition : bien positionner son

projet dans le territoire, pour répondre aux attentes des clients

### Découverte de la Vendée touristique, offre, demande et chiffres clés – Vendée Expansion

- ⊙ Rôles et missions de Vendée Expansion
- ⊙ Chiffres clés du tourisme en Vendée (fréquentation, poids



## Méthodes pédagogiques :

- Formation sur 5 jours non contigus afin de laisser le temps aux participants de mûrir leur projet et de préparer leurs questions d'une fois à l'autre
- Les intervenants alternent découverte des notions, explications pédagogiques et démonstrations.
- La thématique de la rentabilité fait elle l'objet d'un exercice grandeur nature afin que chaque participant puisse s'approprier les chiffres d'une activité d'hébergement, et en dégage des conclusions sur la faisabilité.
- La visite de 2 gîtes et chambres d'hôtes sur le terrain permet d'apporter un retour d'expérience et de lier toutes les notions vues en salle à des cas pratiques.
- La formation est ponctuée de conseils et de retours d'expérience liés au domaine de l'hébergement touristique.
- Un quizz par équipes permet de questionner les notions importantes, puis de les réexpliquer au besoin.
- Le dernier après-midi dresse un bilan de la formation, un dernier tour de table permet à chacun de s'exprimer sur ses acquis, la façon dont son projet a évolué et son souhait de lancer ou non l'activité.

écocomique, capacité d'accueil, origine et profils des touristes)

- ⊙ Les atouts du département (données de cadrage, paysage, attraits et activités)

## Après-midi (14h-18h)

### Les bases d'une communication réussie – WEB CREATIF

- ⊙ Qu'est-ce qu'une identité visuelle ? A quoi sert un logo ?
- ⊙ Formats de documents courants : à chacun son utilisation et sa cible
- ⊙ Les professionnels de la communication : à qui faire appel ?
- ⊙ Faire des belles photos : solutions et enjeux
- ⊙ Budget et compétences.
- ⊙ Le site internet : éléments de réflexion

## Jour 2 matin (8h30-12h30)

### Visite d'un hébergement (gîtes et/ou chambre d'hôtes)

- ⊙ Échanges avec le propriétaire sur le projet et l'activité
- ⊙ Commentaires techniques par le CAUE sur le bâti, les circulations et l'aménagement paysager
- ⊙ Intervention le cas échéant d'un architecte ou architecte paysagiste

### Connaître les bases de l'aménagement – CAUE

- ⊙ L'architecture, l'urbanisme, les paysages en Vendée
- ⊙ Connaître les bases de l'aménagement extérieur

## Après-midi (14h-18h)

### Visite d'un hébergement (en complément de celui visité le matin)

- ⊙ Échanges avec le propriétaire sur le projet et l'activité
- ⊙ Commentaires techniques par le CAUE sur le bâti, les circulations et l'aménagement paysager
- ⊙ Intervention le cas échéant d'un architecte ou architecte paysagiste

### Rénovation, réhabilitation, dans le respect du caractère local – CAUE

- ⊙ Le choix des matériaux
- ⊙ Le rôle de l'architecte et sa contribution au projet
- ⊙ Connaître les bases de l'aménagement intérieur : décoration, espaces fonctionnels, pôles de vie.

## Jour 3 matin (8h30-12h30)

### Debriefing sur les visites de la veille.

- ⊙ Notions complémentaires et retours d'expériences à partir des visites de la veille

### Les statuts juridiques des hébergements en milieu rural

- ⊙ Définition juridique des activités d'accueil
- ⊙ Les formalités de déclaration des activités touristiques
- ⊙ Le statut de loueur en meublé professionnel



## Les formateurs



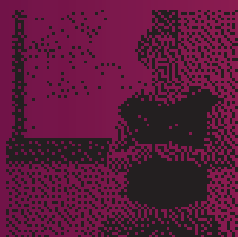
### Sabrina Échappé,

Créatrice et gérante de Web Créatif, elle est consultante formatrice dans les domaines de la communication visuelle et du web.



### Yannick Chabot

Au service des territoires, il dispense conseils et formations dans les domaines du développement touristique, du marketing opérationnel et de l'éco-tourisme



### Patricia Potier

#### Responsable Pédagogique

Responsable Service Ingénierie des Projets Touristiques. Accompagne les porteurs de projet (gîtes et/ou chambres d'hôtes) au sein de Vendée Expansion. Référente Vendée pour la mise en accessibilité.

- ⊙ Le statut d'auto-entrepreneur
- ⊙ La micro-entreprise
- ⊙ Les formes sociétaires

### La fiscalité des hébergements en milieu rural

- ⊙ L'imposition sur les bénéficiaires
- ⊙ La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)
- ⊙ La fiscalité locale et le tourisme rural

- ⊙ Autres aspects fiscaux et sociaux du tourisme rural

### La réglementation concernant les hébergements en milieu rural

- ⊙ Les obligations du Plan Local d'Urbanisme
- ⊙ La réglementation de sécurité
- ⊙ L'accessibilité aux personnes à mobilité réduite
- ⊙ Les limites de la commercialisation
- ⊙ Autres aspects réglementaires

## Après-midi (14h-18h)

### État des lieux du tourisme (actualisé en permanence)

- ⊙ Les nouveaux comportements de consommateur
- ⊙ Chiffres de la vente en ligne pour les hébergements
- ⊙ Un meilleur taux de conversion quand l'hébergeur a son propre site
- ⊙ La mobilité : un phénomène incontournable

### Un site internet efficace, c'est quoi ?

- ⊙ Travailler la rassurance : ne pas oublier les infos essentielles
- ⊙ Travailler la séduction : l'importance de la photo et de la mise en scène

- ⊙ Travailler l'émotionnel : trouver son positionnement pour toucher

### Question temps et budget

- ⊙ Coût d'un site web
- ⊙ Solutions de vente en ligne : maîtriser les coûts et les commissions

### Les outils du web 2.0

- ⊙ Les communautés : facebook, Air B&B, youtube, Instagram
- ⊙ La e-réputation : Tripadvisor, comment gérer ce que l'on dit de moi ?

### Les avantages de l'opensystem

- ⊙ La réservation en ligne : un canal incontournable
- ⊙ Open system : une solution fiable et peu coûteuse
- ⊙ Une visibilité multi-canal

## Jour 4 matin (8h30-12h30)

### 10 étapes incontournables pour faire le point

- ⊙ Introduction : Démarche préalable à l'étude de sa rentabilité
- ⊙ Les bonnes questions à se poser avant de se lancer ou pour faire le point (bilan de l'existant, objectifs visés, environnement, marchés, équilibre humain, équilibre économique, juridique et fiscal, commercialisation...)

### Description d'une Fiche d'Analyse Économique

- ⊙ Les charges à prendre en compte pour son activité (charges d'investissement, charges de



## Les formateurs (suite)

### Gaétane de LA FORGE,

Paysagiste Conseil  
CAUE de la Vendée.

### Barbara SALOMON ou Pierre BAZIN

Architecte Conseil  
CAUE de la Vendée

### Cyril BOURON

Responsable du service  
Commercialisation  
Pôle Tourisme de Vendée Expansion

fonctionnement fixes et variables)

- ⊙ Les produits à prendre en compte (prix, fréquentation, chiffre d'affaire)
- ⊙ Les résultats (marge directe, résultat courant, revenu disponible)
- ⊙ Les clignotants (seuil de rentabilité, prix de revient, pourcentage de rentabilité, retour sur investissements...)

## Après-midi (14h-18h)

### Exercice d'application en petits groupes

- ⊙ Sur les outils présentés, à partir de ses propres chiffres (ou d'estimations) : chaque participant élabore l'approche prévisionnelle de la rentabilité de son hébergement.
- ⊙ Définition de leur seuil de rentabilité, leur prix de revient, le régime fiscal le plus approprié à leurs résultats...

### Mise en commun et échanges...

- ⊙ Sur la base du volontariat, analyse financière comparée des projets permettant de découvrir les résultats, les atouts ou les contraintes des diverses activités
- ⊙ Meilleure compréhension des variables à prendre en compte afin d'envisager le cas échéant une évolution du projet.

### Comparaison entre résultats obtenus et activité réelle :

- ⊙ Les études de référence : Vendée Expansion 2015, porteurs de projet précédents, structures en fonctionnement...

- ⊙ Justification des échantillons étudiés
- ⊙ Moyennes permettant aux participants de se projeter ; d'analyser leur future activité, et d'envisager des évolutions

*Conclusion : penser la gestion globale de son activité. Prendre du recul par rapport aux chiffres, en considérant son activité dans son contexte global.*

## Jour 5 matin (8h30-12h30)

### Présentation des labels

- ⊙ 8h30 – 9h30 : Intervention du label Clévacances
- ⊙ 9h30 – 10h30 : Intervention d'Accueil Paysan
- ⊙ 10h30 – 11h30 : Intervention du label Gîte de France

### Critères pour les classements des meublés de tourisme

- ⊙ Historique et objectifs du classement « tourisme »
- ⊙ Différences entre déclaration, classement et labellisation
- ⊙ Procédure de classement
- ⊙ Les grilles de classements
- ⊙ Les avantages du classement

## Après-midi (14h-18h)

### Quizz sur les acquis de la formation (14h – 15h)

- ⊙ Retour sur les différents modules
- ⊙ Jeu par équipe faisant appel à la mémoire
- ⊙ Réponse aux questions





## Bilan (15h – 18h)

- ⊙ Les 10 commandements du porteur de projet
- ⊙ Debrief sur la formation, bilan individuel par écrit : positionnement, avantages et faiblesses identifiées.
- ⊙ Tour de table «J’y vais, j’y vais pas ?» : poursuite du projet...
- ⊙ Conclusion – évaluation

## Jour 6 (facultatif)

### Matin (8h30-12h30)

#### Tour de table

- ⊙ Présentation des participants et des projets réalisés
- ⊙ Retours d’expérience sur les réussites et les difficultés

#### Analyser son propre positionnement

- ⊙ Analyser et benchmarker son nom de structure >> phase ouverte à l’échange avec les autres participants, qui jouent le rôle des prospects
- ⊙ Être capable de lister les atouts de son hébergement >> les participants apportent leurs photos
- ⊙ Utiliser la méthode SWOT pour affiner son positionnement marketing >>exercice appliqué réalisé via une grille de critères
- ⊙ Auditer ses outils de communication : imprimés, site web, page facebook. Les autres participants jouent le rôle de clients >> téléchargement d’outils d’audit en ligne pour personnaliser l’analyse

- ⊙ Portrait robot de mon client idéal (méthode dite des personas)

## Après-midi (14h-18h)

#### Commercialiser son activité : quelles plateformes choisir ?

- ⊙ Les sites de réservation en ligne : booking et consors
- ⊙ Les sites de communauté de voyageur : AirB&B, Tripadvisor
- ⊙ Les annuaires du groupe HomeAway (Abritel, Homelidays, Top rural)
- ⊙ Les plateformes de commercialisation des labels
- ⊙ Les annuaires gratuits

#### Gérer les avis des clients

- ⊙ Connaître les sites d’avis
- ⊙ Qui a déposé un avis sur moi ? Savoir faire des recherches sur l’auteur d’un commentaire
- ⊙ Récupérer sa fiche propriétaire
- ⊙ Rédiger une réponse appropriée
- ⊙ Que faire en cas de commentaire négatif ?

#### Fidéliser : les bonnes pratiques

- ⊙ Se constituer un fichier client en accord avec la loi
- ⊙ Emailing, de la simple signature à l’envoi de campagnes
- ⊙ Le rôle des réseaux sociaux pour fidéliser et transformer vos clients en ambassadeur
- ⊙ Les opérations de valorisation de la clientèle

