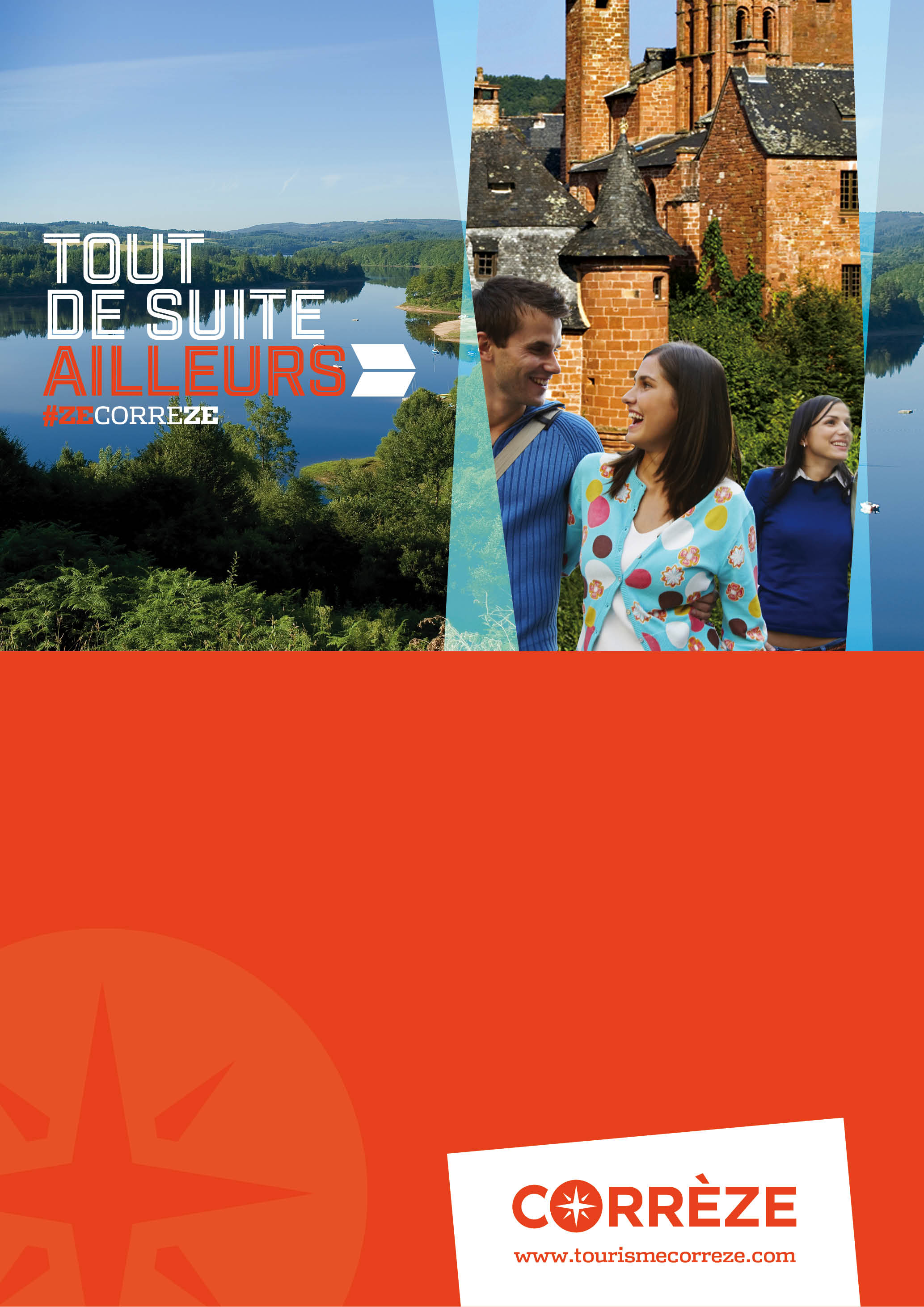
****

DE L'IDÉE AU PROJET

Les bonnes questions à se poser pour le montage d'un projet touristique

Un projet touristique doit faire l'objet de réflexions sur sa viabilité, ses clientèles cibles, son positionnement, l'environnement dans lequel il se positionne, son organisation et son financement.

Pour bien réussir la commercialisation du projet, il est important de mettre en place une stratégie marketing, notamment web, afin d'optimiser les actions de communication.

Pour mesurer la faisabilité d'un projet touristique il convient de se poser les bonnes questions qui permettront de prendre les décisions adaptées.

Ce guide a pour objectif de :

* vous accompagner dans la formalisation de votre projet,
* vous aider à vous poser les bonnes questions,
* intégrer les données techniques que vous êtes amenés à recueillir
* vous permettre de constituer un outil de présentation de votre projet à vos différents interlocuteurs (administrations, banques, bureau d'étude, comptable, etc.)

Pour vous accompagner à chaque étape de votre réflexion et du développement de votre projet, vous pourrez contacter **Corrèze Tourisme qui vous accompagnera et vous orientera** versles organismes ressources.

Au sein de Corrèze Tourisme**,** le **Pôle Ingénierie et Développement** a pour mission d'accompagner les porteurs de projet dans la mise en œuvre de leur projet touristique, notamment pour les projets d'hébergement touristique. L'équipe peut vous apporter des conseils à tous les stades de votre projet :

* vous aider à le formaliser en vous posant les bonnes questions
* vous apporter les informations sur les stratégies touristiques départementale et régionale
* vous mettre en contact avec les interlocuteurs compétents concernant la réglementation, l'aspect juridique et fiscal, les labels, les subventions
* vous accompagner, le cas échéant, dans le montage de votre dossier de subvention.
* vous accompagner dans la mise en marché de votre offre en vous mettant en relation avec le pôle promotion communication et la cellule commercialisation de Corrèze Tourisme.

**Corrèze Tourisme - Agence de Développement et de Réservation Touristiques de la Corrèze -** Pôle Ingénierie et Développement

45, quai Aristide Briand

19000 TULLE

Tel : 05 55 29 98 78 / [www.tourismecorreze.com](http://www.tourismecorreze.com)

**Retrouvez tous les services proposés par Corrèze Tourisme aux professionnels sur :**

[pro.tourismecorreze.com](http://www.pro.tourismecorreze.com)



**Présentation du porteur de projet**

1. **Le porteur du projet**

**Statut sous lequel le projet va être porté :**

*Cochez la case correspondante*

❑ Entreprise

❑ Association

❑ Particulier

❑ Autres - Précisez :

**Contact :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom / Raison sociale** |  |
| **Adresse** |  |
| **Code postal** |  |
| **Commune** |  |
| **Téléphone** |  |
| **Email** |  |

**Responsable technique :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom** |  |
| **Profession** |  |
| **Profession du Conjoint** |  |
| **Formation /diplôme** |  |
| **Expériences professionnelles** |  |
| **Activités extra-professionnelles** |  |

1. **Vos motivations**

**Présentation du projet**

1. **Le projet :**

**Type de projet**

*Cochez la ou les cases correspondantes*

❑ Création

❑ Reprise

❑ Développement d'une activité existante

❑ Hébergement - Précisez : Meublé - chambre d'hôtes - hôtel - village de vacances - Camping - hébergement insolite

❑ Activité de loisirs

❑ Restauration

**Quel est l'objectif du projet :**

*Cochez la ou les cases correspondantes et complétez*

❑ Économique - Précisez : revenu d'appoint /complémentaire /principal

❑ Patrimonial - Précisez :

❑ Social - Précisez : changement de vie, rencontres

❑ Amélioration de la qualité de la prestation - Précisez :

❑ Développement de nouvelles prestations - Précisez :

❑ Autre - Précisez :

**Localisation (commune - adresse du projet)** :

**Caractéristiques du projet (idées principales, caractéristiques techniques, etc.) :**

**Types de travaux à réaliser :**

**Chiffrage estimatif des travaux :**

**S'il s'agit du développement d'une activité existante, précisez l'incidence des travaux sur le fonctionnement actuel :**

**Ce projet a-t-il vocation à devenir votre activité principale ?**

❑ Oui

❑ Non

**Envisagez-vous des créations d'emploi ?**

*Précisez le nombre d'emploi et les fonctions*

❑ Oui

❑ Non

1. **Calendrier prévisionnel :**



Si vous envisagez de solliciter des subventions, il faut savoir qu'aucune subvention ne peut être accordée pour des travaux déjà réalisés.

|  |  |
| --- | --- |
| **Début de projet (travaux, investissements, etc)** |  |
| **Fin de projet (travaux, investissements, etc)** |  |
| **Début d'activité** |  |

1. **Le plan de financement de l'investissement**

*Citez l'ensemble des freins, difficultés que vous avez identifiés ou rencontrés*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DEPENSES PREVISIONNELLES D'INVESTISSEMENT** | | **RECETTES PREVISIONNELLES D'INVESTISSEMENT** | |
| **Nature des dépenses** | **Montants** | **Nature des recettes** | **Montants** |
| Terrain |  | Apport Personnel |  |
| Construction / Locaux |  | Emprunt |  |
| Aménagement / Installation |  | Subvention |  |
| Matériel |  | Autre : Précisez |  |
| Véhicule |  | Autre : Précisez |  |
| Autre : Précisez |  |  |  |
| TOTAL |  | TOTAL |  |

1. **Analyse des forces/faiblesses de votre projet**

*Sur les plans financier, matériel, humain, etc.*

|  |  |
| --- | --- |
| **FORCES** | **FAIBLESSES** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**L'ENVIRONNEMENT DE VOTRE PROJET**

***Rapprochez-vous de Corrèze Tourisme ou rendez vous sur le site pro.tourismecorreze.com pour obtenir les éléments concernant l'environnement touristique de votre projet.***

1. **L'environnement touristique**

|  |
| --- |
| **Environnement touristique et économique**  **(patrimoine, activités, services, entreprises, accessibilité)** |
|  |
| **Stratégie de développement touristique du territoire** |
|  |
| **Comment votre projet peut s'insérer dans ces stratégies ?** |
|  |

1. **L'environnement réglementaire :**

Ex : normes d'hygiène, de sécurité, accessibilité, classement, etc.

1. **Synthèse des opportunités/menaces liées à l'environnement**

*(Facteurs externes de réussite ou de faiblesses pour votre projet)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Opportunités - facteurs de réussite** | **Menaces - facteurs de difficultés** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**ETUDE DU MARCHE**

***Rapprochez-vous de Corrèze Tourisme ou rendez vous sur le site pro.tourismecorreze.com pour obtenir les données relatives au marché corrézien (offre, clientèles, etc.)***

1. **La clientèle**

*Il est primordial d'identifier les clientèles que vous souhaitez toucher, leurs attentes et leurs comportements, ce qui vous permettra de proposer un produit adapté.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Clientèle visée** | **Est-elle présente sur le territoire ?** | **Attentes et comportement de la clientèle (saisonnalité, gamme de produits recherchée, etc.)** | **En quoi votre produit répondra à ses attentes?** |
|  | ❑ Peu présente ❑ assez présente  ❑ très présente |  |  |
|  | ❑ Peu présente ❑ assez présente  ❑ très présente |  |  |
|  | ❑ Peu présente ❑ assez présente  ❑ très présente |  |  |
|  | ❑ Peu présente ❑ assez présente  ❑ très présente |  |  |

1. **La concurrence :**

*Identifier vos concurrents vous permettra de proposer une offre différenciée.*

Concurrence directe : ceux qui possèdent un produit similaire, avec la même cible de clientèle

Concurrence indirecte : ceux qui offrent un produit capable de remplir les mêmes fonctions que celles de votre produit, pour la même clientèle

NB : En fonction de votre produit et de vos cibles de clientèle, vos concurrents pourront être situés dans un environnement plus ou moins proche de votre lieu d'implantation.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Nom** | **clientèles ciblées** | **Caractéristiques du produit** | **Tarifs** | **Actions commerciales** |
| **CONCURRENTS DIRECTS** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **CONCURRENTS INDIRECTS** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**🡺 Quelles pistes identifiez-vous pour vous différencier de l'offre concurrente ?**

**DEFINITION DU MIX**

**PRODUIT - PRIX - COMMUNICATION - COMMERCIALISATION**

***Rapprochez-vous de Corrèze Tourisme ou rendez vous sur le site pro.tourismecorreze.com pour prendre connaissance des outils mis à votre disposition pour la promotion et la commercialisation de votre offre.***

* 1. **Le produit :**

suite à :

* l'analyse des forces/faiblesses/opportunités/menaces,
* l'analyse des attentes des clientèles et de la concurrence

🡺 ajustement du projet en terme de produit fourni à la clientèle :

|  |
| --- |
| **Quelles prestations pour répondre aux attentes de ma(mes) clientèle(s) cible(s) ?**  Ex **:** linge de lit, prêt de matériel bébé, menu enfant, petits déjeuners, utilisation des produits locaux, prise en compte du développement durable, partenariat avec d'autres prestataires, etc. |
|  |
| **Quelle est le concept, l'image, l'âme de mon produit ?** |
|  |

* 1. **Le prix :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Prestation (nuitée, petit déjeuner, repas, etc.)** | **Prix envisagé (peut varier selon les périodes)** | **Positionnement par rapport à la concurrence** |
|  |  | Liste déroulante = prestation n'existant pas chez les concurrents - prix identique - prix inférieur - prix supérieur |
|  |  | Liste déroulante = prestation n'existant pas chez les concurrents - prix identique - prix inférieur - prix supérieur |
|  |  | Liste déroulante = prestation n'existant pas chez les concurrents - prix identique - prix inférieur - prix supérieur |
|  |  | Liste déroulante = prestation n'existant pas chez les concurrents - prix identique - prix inférieur - prix supérieur |

* 1. **La promotion :**

**Comment comptez-vous promouvoir votre produit ?**

**Quels coûts ?**

* 1. **La commercialisation :**

**Quels canaux de distribution adaptés à mes clientèles cibles ?**

**Quels coûts ?**

**ELEMENTS FINANCIERS**

*A travailler avec votre comptable*

**Prévisionnel d'exploitation sur 3 ans :**

Chiffrer l'ensemble des charges (achats (y compris sous-traitance, salaires, impôts et taxes, amortissement, etc.) et des produits (vente de marchandise, subventions d'exploitations, etc.) pour identifier la rentabilité du projet.

Pour calculer votre chiffre d'affaires, vous aurez besoin de calculer votre taux d'occupation :

|  |  |
| --- | --- |
| **Quel est le taux d'occupation ciblé ?**  *Méthode de calcul du taux d’occupation = (Nombre de chambres-appartements-emplacements occupés / Nombre de chambres-appartements-emplacements offerts) x 100*  NB : L'ADRT peut vous aider à estimer votre taux d'occupation au regard des données observées sur des projets similaires en Corrèze. | |
| **Taux d'occupation ciblé** |  |