

# Création d'une journée ou d'un week end thématique



Beaucoup de personnes, en manque de temps ou souhaitant connaître le monde paysan/rural mais sans savoir comment faire, cherchent des journées ou des week-ends thématiques et de découvertes. Les animations à la journée permettent aux gens de trouver des activités « vertes » et de vacances « intelligentes », attentives émergentes face à des visiteurs de plus en plus demandeurs de découverte.

## Motivations et Objectifs poursuivis :

- Vous avez un savoir faire particulier et souhaitez le faire partager.
- Vous recherchez une activité complémentaire à votre activité agricole ou à votre activité d'accueil.
- Vous souhaitez créer une activité d'accueil, mais ne possédez pas de structures d'hébergement, la mise en place d'une journée thématique permet de pratiquer une activité d'accueil.
- Vous faites de la vente directe et recherchez de nouveaux marchés et de nouvelles solutions pour vous diversifier.

## Quelques points de réglementation

Les professionnels du tourisme évoquent souvent la notion de forfait touristique. Or, cette dernière répond à une réglementation très stricte. C'est pourquoi, ce guide d'accompagnement cherche à aider les personnes à mettre en place un week-end thématique, ne répondant pas à la réglementation du forfait touristique.

### - La réglementation du forfait touristique.

Le forfait touristique correspond à une offre associant différentes prestations et présentées dans un forfait (tarification) global. Ce secteur d'activité est réglementé.

Accueil Paysan Languedoc-Roussillon est soutenu par l'Union Européenne et le Conseil Régional Languedoc-Roussillon



Extrait du site Internet tourisme.gouv.fr « La loi de développement et de modernisation des services touristiques du 22 juillet 2009 : Pour moderniser durablement le secteur du tourisme »,

« Afin de moderniser l'offre touristique de la France, le cadre juridique des services du tourisme a été simplifié et rendu plus efficace grâce à la loi du 22 juillet 2009 de développement et de modernisation des services.

Le régime juridique en matière d'organisation et de vente de voyages et de séjour faisait l'objet de quatre régimes d'autorisation (licence, habilitation, agrément, autorisation). Désormais, ces régimes sont fusionnés en un seul : les acteurs concernés s'immatriculent sur un registre tenu par une commission d'immatriculation (L. 141-2) placée au sein du GIE Atout France (L. 141-2), issue du rapprochement d'Odit France et de Maison de la France. Ce GIE est créé par contrat approuvé par arrêté du ministre chargé du tourisme. Le régime de la responsabilité de plein droit des opérateurs de voyage au regard des conventions internationales est réorganisé.

S'agissant des forfaits touristiques, l'article L. 211-16 du code du tourisme dispose que toute personne qui organise ou qui procède à la vente d'un voyage à forfait est responsable des obligations résultant de ce contrat. Tout agent de voyage qui intervient en tant qu'organisateur ou simplement en qualité de distributeur d'un voyage à forfait est personnellement tenu d'une obligation de résultat quant aux prestations comprises dans le forfait et quant à la sécurité des voyageurs. La responsabilité de l'agent de voyage peut ainsi être mise en cause alors que celle du prestataire ne le serait pas.

Néanmoins, l'article L. 211-16 du code du tourisme prévoit que cette responsabilité est plafonnée dans la limite des dédommagements prévus par les conventions internationales.

Dans le cadre des conventions hors forfait (ex : vols « secs ») contractés par voie électronique, la responsabilité de plein droit est écartée (L. 211-17).

L'article L. 211-16 est relatif à la responsabilité civile professionnelle qui demeure inchangée alors que l'article L. 211-18 exige toujours une garantie financière suffisante et des conditions d'aptitude professionnelle. Ces dernières conditions sont allégées et simplifiées puisque désormais (R. 211-41) un stage auprès d'un centre de formation ou une expérience professionnelle dans le domaine du tourisme ou encore la possession d'un diplôme figurant sur une liste prévue par un arrêté du 23 décembre 2009 remplacent les anciennes conditions.»

Il est possible aussi de passer par d'autres agences de voyage. Certains Comités Départementaux du Tourisme ont des conventions avec le syndicat national des agences de voyage et peuvent proposer la commercialisation de produits touristiques à certaines conditions. Parfois, les offices de tourisme possèdent aussi cette déclaration..

- *réglementation week-ends thématiques.*

Dès lors qu'il n'y a plus d'assemblage d'offres rassemblant différents prestataires, et donc que les éléments proposés sous un même tarif sont contrôlés et produits par un même prestataire, la réglementation des forfaits touristiques ne s'appliquent pas : il n'y a plus besoin de licence, d'habilitation ou de rechercher un canal de commercialisation ayant le droit de vendre du forfait.

Il n'y a pas d'habilitation particulière pour l'accueil de groupe d'adultes à la journée avec animation.

Cependant, quelques points de réglementation sont à respecter :

- prévenir votre assurance,
- selon votre capacité et la fréquence d'accueil, se renseigner pour savoir si les locaux sont considérés par l'administration comme des ERP 5ème catégorie.
- Si vous proposez, la table d'accueil paysan, vous devez vous référer au cahier des charges en vigueur.

# Création d'une journée, d'un week-end à thème

Selon la réglementation portant sur les forfaits touristiques, il est plus simple de mettre en place un week-end, une journée dont tous les éléments sont « maîtrisés » par le même prestataire : l'intervention, le repas...

Si différents prestataires entrent en jeu, les facturations doivent être séparées et doivent apparaître séparées dans les divers éléments de communication (ex : en se faisant livrer le repas du midi, le restaurateur doit être payé directement par les stagiaires).

Dans cette perspective, le contenu de la journée doit être fonction du savoir faire de l'accueillant : réalisation de recettes locales pour une bonne cuisinière, de confitures pour un paysan transformant sa production, fabrication du pain pour un paysan boulanger...

Un scénario doit être écrit afin de visualiser les différents temps de la journée de stage.

Exemple : 9h00/ 9h30, accueil des participants autour d'un café explication du déroulement de la journée présentation des présents, 9h30/10h00, présentation de l'atelier, 10h00/12h00, début des travaux...

## - définir la taille du groupe

La taille du groupe se définit en fonction des frais fixes, de la capacité physique du lieu, de la capacité du prestataire (suis-je à l'aise avec un groupe de 12 personnes ?)

## - définir son tarif

Un produit touristique est composé de 3 choses : matières premières (hébergement, transport, encadrement d'activité), frais de production (le temps de conception du produit), frais de communication. Ces coûts assemblés permettent de définir le prix public.

## - définir les dates de programmation.

Deux options sont possibles :

- Ne pas définir de dates (réservation à faire par téléphone, choix des dates libres).

Avantages : souplesse pour la personne souhaitant réservée. Vous êtes libre pour bloquer des dates au fur et à mesure.

Inconvénients : cible peu les stagiaires en hors saison, vous risquez de vous retrouver avec de petits groupes rendant l'opération peu rentable financièrement.

- Définir des dates (indiquer quelques dates dans l'année où les stages sont organisés).

Avantages : peut permettre de déclencher la réservation (« il faut réserver pour cet automne autrement, il faut attendre le printemps...»), des individuels réservant peuvent se retrouver au même date, constituant des groupes cohérents.

Inconvénients : les dates « pré réservées » doivent rester allouées au stage même si aucun stagiaire n'est inscrit et ce jusqu'au dernier moment.



# Communiquer

La communication doit reposer sur trois éléments :

- Donner envie de venir dans votre région et dans votre structure en particulier.
- Donner envie de réaliser ce stage (avec son contenu)
- Donner envie de réaliser ce stage avec vous, l'intervenant.

Pour faire simple : la région est merveilleuse, vous serez très bon accueilli, le stage est très intéressante et l'intervenant a un savoir-faire certain sur la thématique proposée.

## - *Les éditions papiers.*

Elles peuvent être utiles, mais se pose la question de leur diffusion. Seul, vous ne pourrez qu'alimenter les points d'informations locaux et une population locale : est-ce véritablement votre objectif, est-ce opportun par rapport au contenu de votre stage ? Peut-être pouvez vous les déposer dans quelques coins stratégiques à une centaine de kilomètres de chez vous, le résultat sera différent.

## - *Communiquer sur internet.*

Des sites spécialisés existent ([www.lesavoirfaire.fr](http://www.lesavoirfaire.fr)...), ils ne sont pas toujours payants et proposent des services très variés.

Votre propre site Internet, qui doit être alimenté de façon systématique avec l'actualité de votre structure.

En fonction de la thématique, vous pouvez voir si votre information peut être diffusée sur des sites d'échanges entre cuisinières, d'amateurs de produits fermiers...

## - *Se servir des réseaux.*

Si vous êtes inscrits dans une démarche collective (Accueil Paysan et autres), faites leur passer l'information afin qu'il la diffuse, auprès de l'ensemble des membres du réseau et qu'il l'inscrive dans leur outil de communication (leur site Internet, dans une lettre d'information, diffusion sur les salons...).

Plus votre information est diffusée, meilleur sera l'impact du support de communication mis en place.

Vous pouvez aussi, en fonction de votre thématique, contacter les relais locaux de la fédération française de cyclotourisme, pédestre.

## - *Suivi clientèle*

Même si cette action peut paraître rébarbative pour certains, elle est très importante au yeux des autres : le « suivi clientèle ». Mais, en fait, de quoi parle t-on ?

On parle de la possibilité de faire revenir quelqu'un qui est déjà venu, et de développer aussi le bouche à oreilles.

Quelques idées :

- Garder dans un fichier spécial les contacts courriel et adresses courriers afin d'envoyer les vœux de meilleures années.

- Informer les anciens accueillis d'un changement dans la structure (un nouveau stage, un nouvel arrivant pour les animaux, la beauté du changement des saisons...)

L'objectif est de faire savoir que votre lieu d'accueil « vie », change et que ce ne sera qu'une nouvelle découverte que de venir à nouveau chez vous. Une fois par an peut suffire.

N'hésitez pas à nous contacter :

Accueil Paysan Languedoc-Roussillon

10 allée des marronniers

11 300 Limoux

Tel : 04 68 31 01 14

[languedoc-roussillon@accueil-paysan.com](mailto:languedoc-roussillon@accueil-paysan.com)