



Mode d'emploi

Qu'est-ce-que c'est ?

Un projet touristique est qualifié par la mise en œuvre d'une idée relative à un équipement qui doit s'intégrer dans le développement économique d'une collectivité. Il doit faire l'objet d'études marketing, de réflexions sur sa viabilité, sa rentabilité, son organisation et donc sur son financement.

Cette fiche vise à proposer, à tout porteur de projet, **une méthodologie de présentation d'un projet touristique et les démarches à entreprendre.**

Il s'agit de répondre aux questions suivantes :

- ♦ Quoi ? (objectifs du projet, types de produits, de prestations, d'activités proposées)
- ♦ Où ? (localisation et situation géographique du projet)
- ♦ Comment ? (moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre)
- ♦ Qui ? (public ciblé - Porteur du projet - Partenaires)
- ♦ Quand ? (programmation du projet)

Pourquoi ?

La constitution d'un dossier pour le montage d'un projet doit permettre de :

- mesurer la faisabilité du projet et les enjeux économiques qui en résultent (rentabilité, emplois, valorisation du patrimoine...),
- aider à la prise de décision et convaincre les partenaires potentiels privés et publics quant à leur participation à la réalisation du projet.

Comment ?

Votre projet doit se structurer selon deux phases :

I - Phase de conception

Cette phase décrit de façon quantitative et qualitative le projet dans son environnement global.

1. Explication du concept touristique

Description succincte du projet. Idée forte et globale qui identifie le produit touristique.

2. Description de l'environnement global

Description résumée, souvent chiffrée, des principales composantes (économie, tourisme, social, géographie...) caractérisant la zone d'implantation du projet (diagnostic, analyse de la concurrence et potentialités).



3. Définition de la clientèle à cibler

Tendances de la demande et typologie de la clientèle ciblée = mise en avant de la bonne adéquation entre les offres du projet et les attentes de consommation touristique. Chiffrage de la clientèle (estimation de la fréquentation prévue).

4. Présentation du porteur de projet

Description du savoir-faire de l'opérateur (motivations, compétences, expériences...).

II - Phase opérationnelle : « le business plan »

Cette phase définit les moyens et les méthodes nécessaires à la mise en œuvre du projet.

1. Moyens à mettre en œuvre

- Description des équipements et/ou des prestations.
- Description du fonctionnement (structure juridique, personnel...).
- Définition de la stratégie marketing : produits, actions de communication, de commercialisation (éditions, publicité, salons, démarchages, agences...).

2. Recherche de partenaires

Présentation des partenaires potentiellement intéressés (compétences, références, implication dans le projet...).

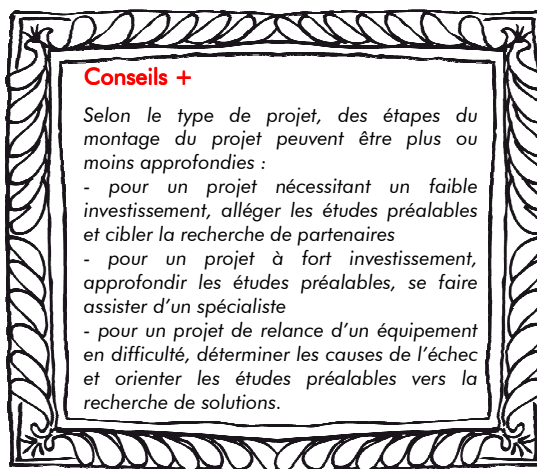
3. Évaluation des investissements

Élaboration du plan d'investissement (budget) avec les dépenses et les recettes envisagées pour chaque poste.

4. Programmation

Établissement d'un planning de réalisation du projet (phasage des travaux, ouverture, communication...) et de ses évolutions futures.

Pour tout ce travail d'investigation, n'hésitez pas à rencontrer les organismes ou services (architecte, notaire, mairie, comptable, banques, financeurs potentiels...) utiles à la réussite de votre projet (cf. fiche-conseil Partenaires de l'activité touristique). Le cas échéant, l'élaboration de ce dossier peut être confiée à un bureau d'études.



Contact

AGENCE DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE DE L'YONNE

Pôle Ingénierie

Tél. 03 86 72 92 00, fax 03 86 72 92 09. E-mail : observatoire@tourisme-yonne.com

www.tourisme-yonne.com

www.tourisme-yonne.com/pro