

# Soirée de l'entreprise – Mardi 6 Mars 2018

## Compte rendu : Le Tourisme/la visite d'entreprise

Soirée à l'initiative de **M. ROCHET** Président de la Communauté de communes du Val d'Amour et de **M. ROUGEAUX** vice-président en charge de l'Economie et du Tourisme  
Compte rendu : Charlotte GROSS  
4 entreprises participantes

**Merci pour la participation de M. Laurent Decol, Mme Angélique BUNEL, Mme Clémence PIERRAT et Mme Diane WESTPHAL** du réseau Engrenage pour leur présentation.

*Le diaporama est joint au mail*



### Ouverture de la soirée

La soirée est introduite par M. Etienne ROUGEAUX, vice-président à l'économie et au tourisme. Il précise que cette soirée de l'entreprise est organisée dans le cadre du projet de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences Territoriale (GPECT) initiée par la collectivité en avril 2016.

Le choix de la thématique est à la fois le fruit d'échanges que la collectivité a nourri avec les entreprises du territoire à l'occasion de différentes rencontres et des conclusions de l'étude tourisme commandée par la communauté de communes en fin d'année 2017.

### Le réseau engrenage

Les intervenants commencent par présenter la structure Engrenage qui était mieux connu avant sous le nom Musée des techniques et culture comtoise.

Basées à Salins les Bains, le réseau Engrenage travaille historiquement dans la promotion des musées et dans l'accompagnement de leurs projets. Aujourd'hui la volonté du réseau est de développer les liens entre les musées et les savoir-faire des entreprises en aidant ces dernières à s'ouvrir au public.

Une rapide présentation est faite du dispositif « **Professeur en entreprise** » porté par la **fondation c'est génial**. Ce dispositif permet de présenter et de découvrir les carrières possibles dans le domaine de l'industrie. Plusieurs entreprises ont participé à ce dispositif dans la région (cf diaporama).

### La visite d'entreprise en quelques chiffres

Dans la Région Bourgogne-Franche-Comté on dénombre **120 entreprises ouvertes** toute l'année qui se partagent **730 000 visiteurs**. A titre de comparaison, la visite d'entreprise dans la Région Grand Est concerne 260 entreprises pour 1 million de visiteurs.

**Il existe un réel potentiel sur le tourisme d'entreprise dans notre Région**, en effet, entre 2012 et 2016 il y a eu 25% d'augmentation de la fréquentation dans les entreprises. Contrairement aux idées reçues, le tourisme d'entreprise n'est pas réservé uniquement aux grandes entreprises puisque **95% des entreprises ouvertes au public sont des TPE / PME**.

## Les enjeux de la visite/tourisme d'entreprise

### 1. Les enjeux pour l'entreprise :

Les enjeux sont différents en fonction de la volonté de l'entreprise de s'ouvrir au public. Ils peuvent être :

- Financier (promouvoir ses produits, fidéliser sa clientèle, augmenter son Chiffre d'affaire)
- Pour redorer son image ou par souci de transparence (accroître la notoriété de l'entreprise, valoriser le travail des salariés, justifier le prix de ses produits,...)
- Pour faire connaître son activité aux habitants de son territoire
- Pour attirer de futurs salariés et faire connaître ses savoir-faire

### 2. Les Enjeux pour les visiteurs

- Mieux comprendre le processus de fabrication
- Découvrir les coulisses de l'entreprise
- Etre « consomm'acteur » en s'intéressant aux produits que l'on consomme
- Découvrir les métiers et les savoirs faire

## Comment franchir le cap ?

Le réseau Engrenage propose d'accompagner les structures qui souhaitent s'engager dans une démarche d'ouverture de leur entreprise au public.

Lorsqu'une entreprise souhaite s'ouvrir au public elle doit répondre à plusieurs questions et « franchir différentes étapes » :

### 1. Etudier la faisabilité du projet et définir une stratégie

Il s'agit **d'étudier l'environnement dans lequel l'offre va se construire**. En effet le contexte est-il favorable ? Quel est le flux touristique sur le secteur ?,...

Il s'agit de se poser différentes questions :

- Vers quel public (aux habitants, aux scolaires, aux touristes,...)
- Quel sera le rythme d'ouverture (ponctuel, toute l'année,...)
- Quel message je veux transmettre
- Dans quel objectif j'ouvre mon entreprise (augmentation du CA, connaissance des savoirs-faire, valorisation des métiers,...)

Pour l'étude il existe des aides régionales en effet, **la Région Bourgogne Franche Comté finance à hauteur de 50% les études de faisabilité** dans ce domaine.

### 2. Réaliser un montage financier du projet

L'ouverture de l'entreprise au public va nécessiter des investissements, il est important d'étudier la rentabilité du projet afin que l'ouverture au public de l'entreprise soit un gain pour cette dernière.

Pour diminuer les couts il peut être intéressant de les mutualiser (avec d'autres entreprises qui cherchent également à s'ouvrir).

### 3. Aménager l'espace tout en respectant la réglementation

En ouvrant ses portes, l'entreprise devient une ERP (Etablissement Recevant du Public) ce qui nécessite certains aménagements (toilette accessible, par exemple).

➔ comment satisfaire le visiteur en respectant les contraintes réglementaires ?

#### **4. Gérer le dispositif d'accueil et de médiation**

Il est important qu'avant d'ouvrir sa structure, l'entreprise réponde à plusieurs questions :

- **Durée** de visite (1h,...)
- **Fréquence** des visites (2 demi-journées par semaine, une fois par mois,...)
- Quelle **compétence l'entreprise va-t-elle mobiliser en interne** ? cette question sous-entend qui va faire les visites ? il y a plusieurs solutions,
  - o Soit les visites se font par le chef d'entreprise ou un de ses salariés
  - o Soit l'entreprise fait appel à un prestataire pour réaliser les visites.
- ➔ Les intervenants expliquent que ces deux solutions ont des avantages et des inconvénients mais que pour commencer ils conseillent aux entreprises de faire appel à un prestataire externe, cela permet de ne pas perdre de temps de travail et de voir comment le prestataire travaille pour pouvoir par la suite réutiliser sa méthode. (les entreprises font souvent appel aux offices du tourisme)
- **Visite guidée** (demande du temps mais permet la discussion avec le public) **ou libre** (nécessite de réaliser un parcours clair et une médiation écrite mais cette option demande moins de temps à l'entrepreneur).

#### **5. Trouver des supports de promotion et de commercialisation**

- Trouver les supports de communication qui correspondent au public visé
- La communication peut être mutualisée, Engrenage peut également apporter son savoir-faire et son réseau.

#### **A savoir :**

- ➔ Il y a une clientèle différente en fonction des produits
- ➔ La mutualisation est une bonne solution pour les entreprises (mutualiser les coûts, mutualiser la clientèle, la communication)
- ➔ Le réseau Engrenage peut créer des rapprochements musée-entreprise (valorisation des savoir-faire,...)
- ➔ Coupler les visites entre musée et différentes entreprises (exemple groupe scolaire).

**Pour toutes d'informations complémentaires vous pouvez contacter  
Engrenage :**

**Téléphone : 03.84.73.22.04**

**Site internet : <http://www.musees-des-techniques.org/>**

**M. Etienne ROUGEAUX** clôture la soirée en remerciant chacun d'avoir participé, il est proposé aux entreprises intéressés de se faire connaître. En effet la Communauté de communes va réfléchir au meilleur moyen d'accompagner ces entreprises soit via un partenariat avec Engrenage soit par un accompagnement d'une autre nature. Nous notons également la volonté des entreprises présentes de visiter les autres structures souhaitant s'ouvrir au public.