

NOTRE AMBITION POUR VOUS

" 5 jours pour Réussir son projet de la chambre d'hôtes aux hôtels particuliers "

Parce que partir avec toutes les cartes en main est garant de chances de succès, deux experts du tourisme indépendant, de la maison d'hôtes et des gîtes ont réuni leurs compétences pour vous offrir une semaine en immersion entre porteurs de projet ou exploitants en recherche de développement. Une fois par trimestre, aux quatre coins de la France Marine et Jérôme vous accueillent en chambre d'hôtes pour une expérience unique.

Présentation du programme

Nous avons établi un programme complet composé de différents modules répondant à vos besoins pour vos projets de création et/ou de développement d'activité afin de mettre toutes les chances de votre côté.

Ces formations regroupent un maximum de 8 thèmes par sessions spécifiques au secteur : Développement de projet, positionnement produit, stratégie marketing et commerciale, hygiène et sécurité alimentaire, permis d'exploiter, régime fiscal et juridique, etc.

Avantages de la formation

- Programme très complet pour un porteur de projet professionnel ou un exploitant en quête de développement
 - Formation en immersion au sein d'une structure partenaire
 - Riche interactivité et échange entre les participants
- 2 formateurs experts sur différentes thématiques du secteur
- Des sessions de petits groupes (8 participants maximum)

Illustration des différentes thématiques issues du programme

Vous trouverez ci-dessous l'illustration des différents champs traités durant nos formations groupées. Les différents contenus suivants ne sont pas issus de programmes modulables. Les formations groupées représentent la solution adéquate pour les porteurs de projet et/ou propriétaires désireux d'obtenir une vision globale et très complète de leur activité sur divers volets.

Jour 1

Maitriser les aspects juridiques, fiscaux et sociaux des chambres d'hôtes

Pour réussir la création et la gestion quotidienne de son activité, avec ou sans table d'hôtes, il est impératif de respecter certaines obligations à la fois juridiques, fiscales et sociales. Cette formation permet aux porteurs de projets et/ou propriétaires de connaître les démarches à entreprendre afin de créer et de développer une activité en conformité avec la législation existante au sein du secteur, par le biais de choix de statuts adaptés au contexte.

Les différents points abordés :

- Les premières formalités administratives de déclaration de l'activité
- Le choix du statut juridique adapté à la dimension du projet (entreprise individuelle, auto-entrepreneur, société, etc.)
- Les différentes obligations fiscales (impositions des bénéficiaires, TVA, fiscalité locale, taxe d'aménagement, taxe de séjour, redevance TV, taxes SACEM-SPRE, etc.)
- Le choix du régime fiscal (BIC, TVA, etc.)
- Les droits et obligations sur le plan social en termes de prélèvements sociaux et de couverture sociale
- Les réglementations particulières (information des consommateurs, assurances, règles de sécurité, accessibilité, etc.)

Jour 2

Permis d'exploiter en chambres d'hôtes et connaissances inhérentes à l'ouverture d'un débit de boisson

Formation obligatoire pour obtenir et exploiter une licence de débit de boissons à consommer sur place, elle doit être faite 15 jours avant de proposer de l'alcool à vos clients et hôtes. Valable 10 ans, elle est faite par le(s) responsable(s) légaux de l'entreprise. Le référentiel de formation fixé par décret (ministère de l'intérieur) permet une vision complète et large de la réglementation liée à cette vente d'alcool. Cette vente d'alcool est entendue au sens large : pour vos activités, il s'agit aussi bien du verre d'accueil comme du champagne autour de la piscine ou dans le spa.

Les différents points abordés :

- Classifications
- La réglementation de la vente d'alcool en chambres d'hôtes
- Les caractéristiques de la licence
- L'obtention de la licence
- L'information du consommateur d'un débit de boisson
- Les obstacles à l'exploitation d'un débit de boissons
- Cas particuliers

A l'issue de la formation, le stagiaire se voit remettre son permis d'exploiter grâce à l'agrément de Ministère de l'Intérieur N° INTD 1234 263 A.

Jour 3

Mettre en place une table d'hôtes : hygiène et sécurité

Non obligatoire en table d'hôtes, cette formation apportera aux porteurs de projets et/ou propriétaires de chambres d'hôtes les clefs du succès sur divers champs tels que le choix d'implantation de la cuisine et des produits, mais également sur l'organisation de la préparation des repas accompagné accessoirement de recettes faciles, qualitatives et sûres afin de garantir le succès de l'activité.

Au delà de la table d'hôtes, elle vous fournira également un panorama des règles de sécurité et d'hygiène qui sont à maîtriser aussi bien pour la préparation des petits déjeuners que pour leur mise en place. En cas de prestations externes (livraison de plateau repas, panier picnic, ateliers cuisine, repas en gîtes, etc.), cette formation est obligatoire.

Les différents points abordés :

- Les fondamentaux de la table d'hôtes
- L'évolution et les enjeux de la réglementation sanitaire
- L'organisation de votre cuisine
- Règles de sécurité
- Règles d'hygiène

A l'issue de la formation, le stagiaire se voit remettre son attestation de formation selon agrément délivré par la DRAF en région

Jour 4

Choisir le bon positionnement produit et savoir développer son activité

L'objectif de cette formation est de fournir les connaissances nécessaires aux porteurs de projets et/ou propriétaires afin de définir au mieux le positionnement de leur produit sur le marché et ainsi de pouvoir se valoriser au mieux au sein du secteur des chambres d'hôtes et/ou des gîtes. Seront aussi évoqués au sein de cette formation les volets d'organisation de l'activité et de partenariat en lien avec le développement du projet sur le long terme.

Les différents points abordés :

- Le marché actuel des chambres d'hôtes et des gîtes
- Le positionnement produit
- Le développement de l'activité
- L'organisation du projet
- La journée type du propriétaire
- Les comptes d'exploitations prévisionnels
- Les partenaires plausibles

Jour 5

Construire sa politique marketing et commerciale

L'objectif de cette thématique de formation est d'accompagner les professionnels lors de la mise en place de leur politique commerciale, en cohérence avec le positionnement de leur produit. Elle permet aux propriétaires de mettre toutes les chances de leur côté afin non seulement de valoriser leur offre de service sur le marché mais aussi d'acquérir une connaissance complète et actuelle sur le volet du marketing stratégique.

Les différents points abordés :

- L'étude de marché
- Le marketing stratégique
- La politique tarifaire
- Le plan d'actions commerciales
- Les réseaux de distribution
- Le Webmarketing

PRÉSENTATION DES FORMATEURS



Marine LE MOIGNE - Directrice de Differentia(S)

Courriel : marine.lemoigne@differentias.com

Tél. : +33 (0)6 20 79 18 04

" Consultante en entrepreneuriat dans le secteur du tourisme, Marine LE MOIGNE a un parcours riche et atypique : formation initiale universitaire en gestion d'entreprise, elle a développé des expertises reconnues depuis plusieurs années dans l'accompagnement de projet de création et reprise en chambres d'hôtes et formes variées d'hébergement et restauration. Grâce à des conseils ciblés en droit, fiscalité et réglementaire (hygiène, débit de boissons, affichages), elle répond à vos questions et s'intéresse avant tout à la faisabilité de votre projet global. Entrepreneuse elle-même, elle vous apportera, en plus de ses conseils experts, toutes les réponses juridiques pour construire le succès de votre projet. "

Jérôme FORGET - Directeur de Guest & Strategy

Courriel : jerome@guestetstrategy.com

Tél. : +33 (0)6 78 86 19

Titulaire d'un MBA de l'IMHI-ESSEC Business School, Jérôme est également le fils d'une propriétaire de chambres d'hôtes. Avec plus de 200 porteurs de projet propriétaires de chambres d'hôtes et gîtes haut-de-gamme qui lui ont fait confiance depuis la création de son agence " Guest & Strategy " en 2010, il a développé une réelle expertise sur la stratégie, l'E-tourisme et le marketing.

Membre du réseau d'experts " Tourisme & Stratégie " créé en 2012, il a aussi lancé le réseau " Guest & House " qui fédère des propriétaires de chambres d'hôtes d'exception en 2014... Il enseigne à l'AIM le " E-Tourisme " dans le programme : " Hospitality Sales & Marketing ". Il intervient également régulièrement au sein d'autres Ecoles de Commerce, des Chambres de Commerce ou encore des institutions du tourisme tel que les Offices du Tourisme.



Dates des prochaines sessions :

- Du 6 au 10 février 2017 à Paris
- Du 3 au 7 avril 2017 à Paris ou Nantes
- Du 8 au 12 mai 2017 à Nimes

Calendrier sur www.differencias.com

Tarifs :

Le tarif s'entend à partir de **240€ net pour un financement personnel et à partir de 360€ net pour un autre financement**

Informations supplémentaires :

Vous avez la possibilité de choisir vos modules à la carte et ainsi personnaliser votre programme par rapport à vos attentes et besoins. Chaque module peut être pris séparément.

-10% pour 2 modules, -15% pour 3 modules et -20% au delà de 3 modules, **soit 5 jours de formation à un tarif global de 1.200€ net (hors hébergement et restauration proposé à tarifs négociés sur place).**

Des activités extra formations vous seront proposés sur option : activités sportives, méditation, visites touristiques ... en fonction de chaque lieu.

Differencia(s) sera votre interlocuteur pour vous accompagner dans le montage de votre dossier de financement éventuel pour un coût de 35€ net de tva (pour frais de dossier).

" Guest & Strategy " et Différenca(s) sont des organismes agréés. Aussi, nos formations peuvent faire l'objet de prise en charge selon dossier

