



Best Of Wine Tourism
GREAT WINE CAPITALS | THE AWARDS OF EXCELLENCE



L'oenotourisme post-confinement

Adapter son offre aux mesures sanitaires
à destination d'un public local



Un déconfinement le 11 mai

Même si la levée progressive du confinement ne signifie pas que les Français vont pouvoir immédiatement retrouver leur vie d'avant, elle est tout de même synonyme de quelques bonnes nouvelles pour l'activité économique et touristique.

Les lieux de loisirs comme les restaurants, cafés, hôtels, cinémas, théâtres, salles de spectacle et musées resteront fermés après le 11 mai car leur activité « *ne permet pas de limiter dans un premier temps la circulation du virus* », a indiqué Edouard Philippe.

Un tourisme d'« ultra-proximité » va pouvoir reprendre doucement après le 11 mai.



Ainsi, « une offre de tourisme d'ultra-proximité, principalement nature et culture », va pouvoir être relancée progressivement à partir du 11 mai », a précisé ce jeudi Jean-Baptiste Lemoyne, le secrétaire d'Etat chargé du Tourisme. La définition exacte de ce qu'est un « petit monument » ou un « petit musée » reste encore à spécifier. Le gouvernement y travaille. « Les préfets, avec les maires, joueront un rôle majeur dans la réouverture de ces petits sites », souligne-t-il.

Il faut déjà voir comment se déroule ce déconfinement et si les principes édictés par le Premier ministre sont bien respectés. Nous avons besoin de 15-20 jours de recul », a déclaré Jean-Baptiste Lemoyne. « Rien n'aurait été pire que de donner une date aux professionnels - de leur faire prendre le risque de constituer des stocks, de recruter des saisonniers - et de devoir revenir sur cette date », s'est-il justifié. Il a rappelé « la responsabilité qui incombe à chacun » pour que la première phase du déconfinement se passe bien. Et pour qu'il soit possible, ensuite « d'organiser, de penser des vacances pour la saison estivale ».

Les Echos

30 Avril





Hervé Novelli demande que « les viticulteurs ayant le label Vignobles et Découvertes soient éligibles au dispositif d'aides d'urgence. [Notamment] la perpétuation du chômage partiel après le déconfinement et l'exonération totale des charges sociales au lieu d'un étalement. »

"Signe d'engagement"

Assumant que sa proposition puisse déplaire aux opérateurs œnotouristiques ne souscrivant pas au label Vignobles et Découvertes, le président du CSCE explique que cette approche « peut apparaître discriminante, mais c'est un signe d'engagement dans la structuration de la filière. Cela donne une rationalité à un critère d'accessibilité. C'est un label d'Etat, on ne peut pas reconnaître les démarche œnotouristiques et ne pas les soutenir comme opérateur du tourisme. »

Sur les 5 000 attributaires actuels du label Vignobles et Découvertes, plus de 1 000 seraient des domaines viticoles.

Vitisphère

30 Avril



La reprise à Bordeaux

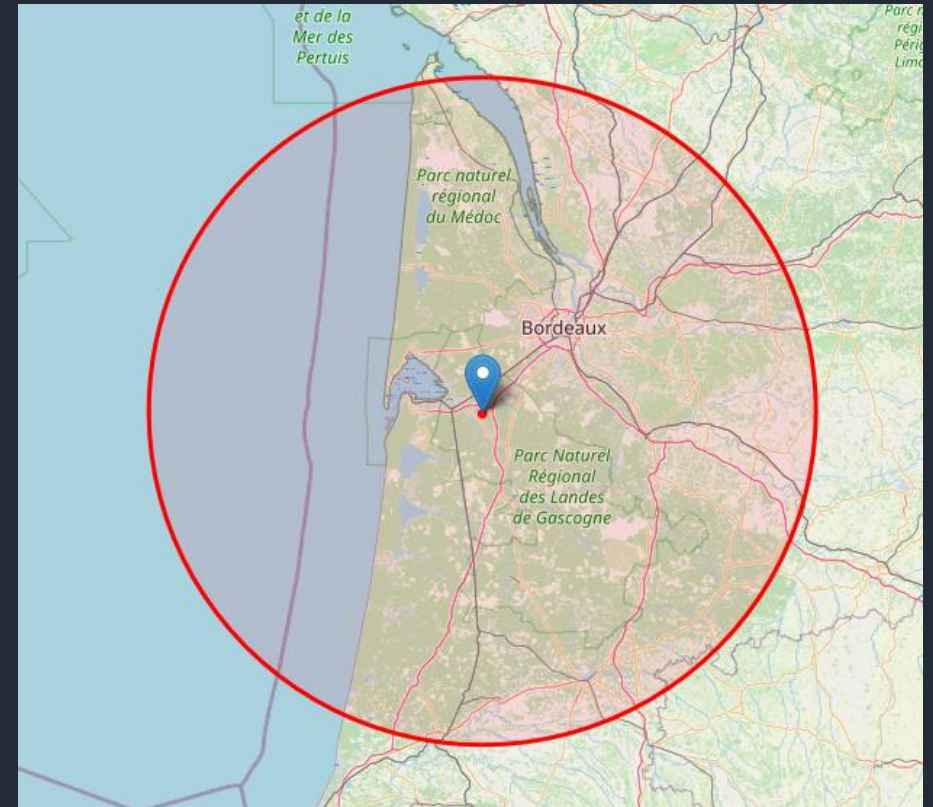
Deux dates importantes sont à noter pour la filière tourisme : le prochain Conseil interministériel du tourisme aura lieu **le 14 mai** et **le 24 mai** un plan de déconfinement pour le tourisme serait annoncé.

Vin et Société a préparé un projet de guide des bonnes pratiques pour l'accueil des visiteurs suite au déconfinement. Ce document est soutenu par Atout France et la filière professionnelle et a été transmis au Ministère pour être intégré aux réflexions et textes en préparation pour la réouverture.



Une destination touristique de 100 km de rayon

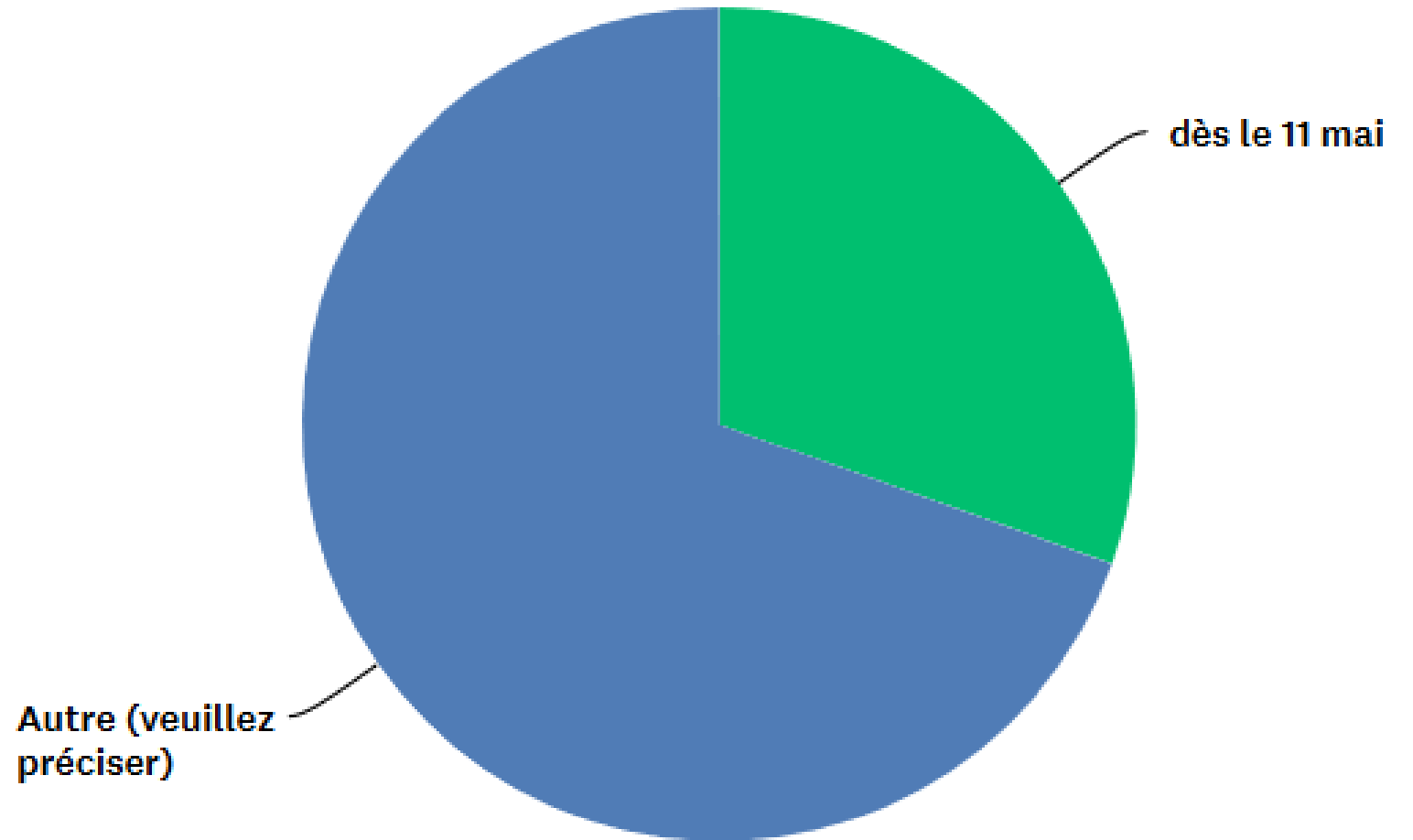
Tout professionnel du tourisme se pose les mêmes questions que ses homologues : combien de temps faudra-t-il aux touristes pour revenir ? Tout pourra-t-il vraiment se remettre en place comme avant ? Quels modes de consommation les visiteurs vont-ils adopter ? Quelle stratégie pour l'après confinement ?



Résultat de l'enquête

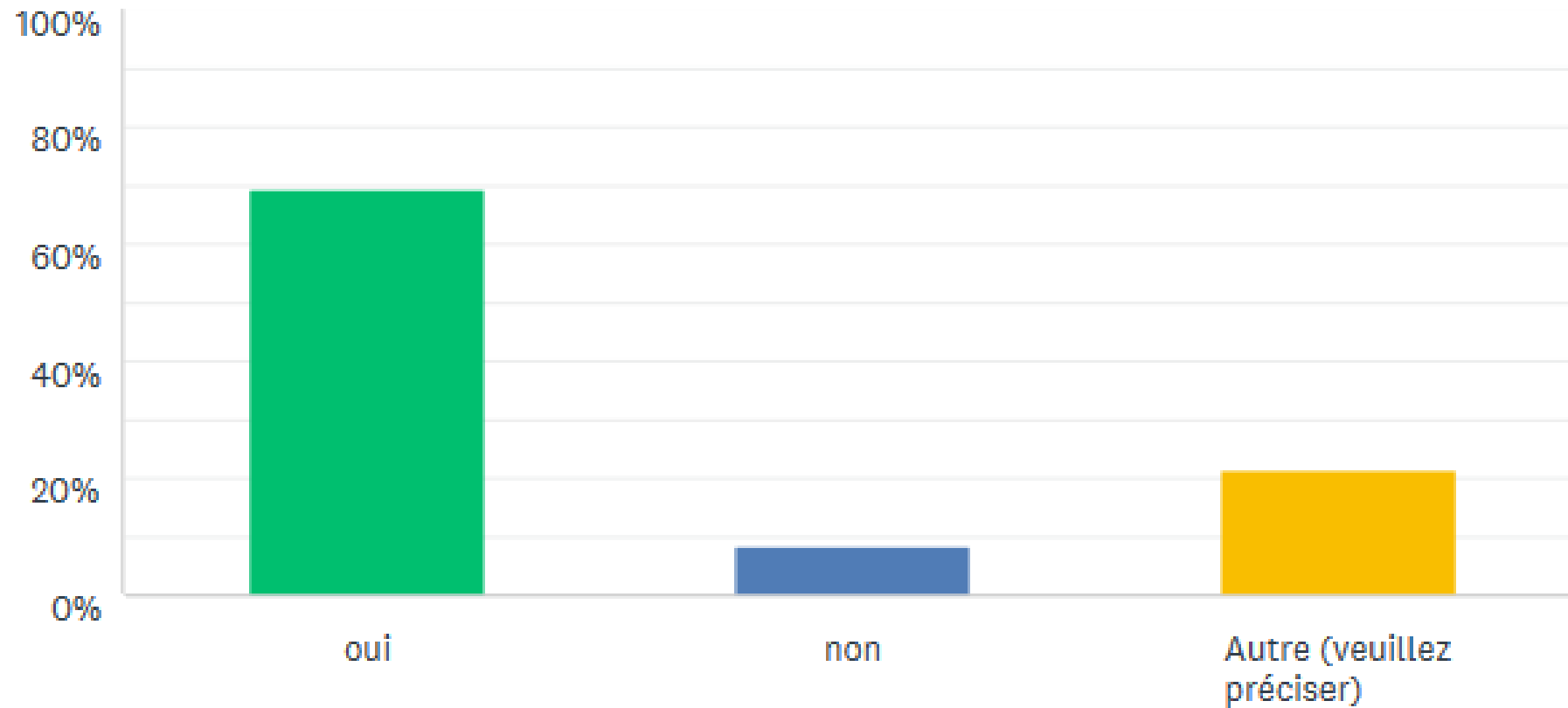
Date d'ouverture

- Autres dates envisagées :
 - 18 mai
 - Fin mai
 - A partir du 15 juin



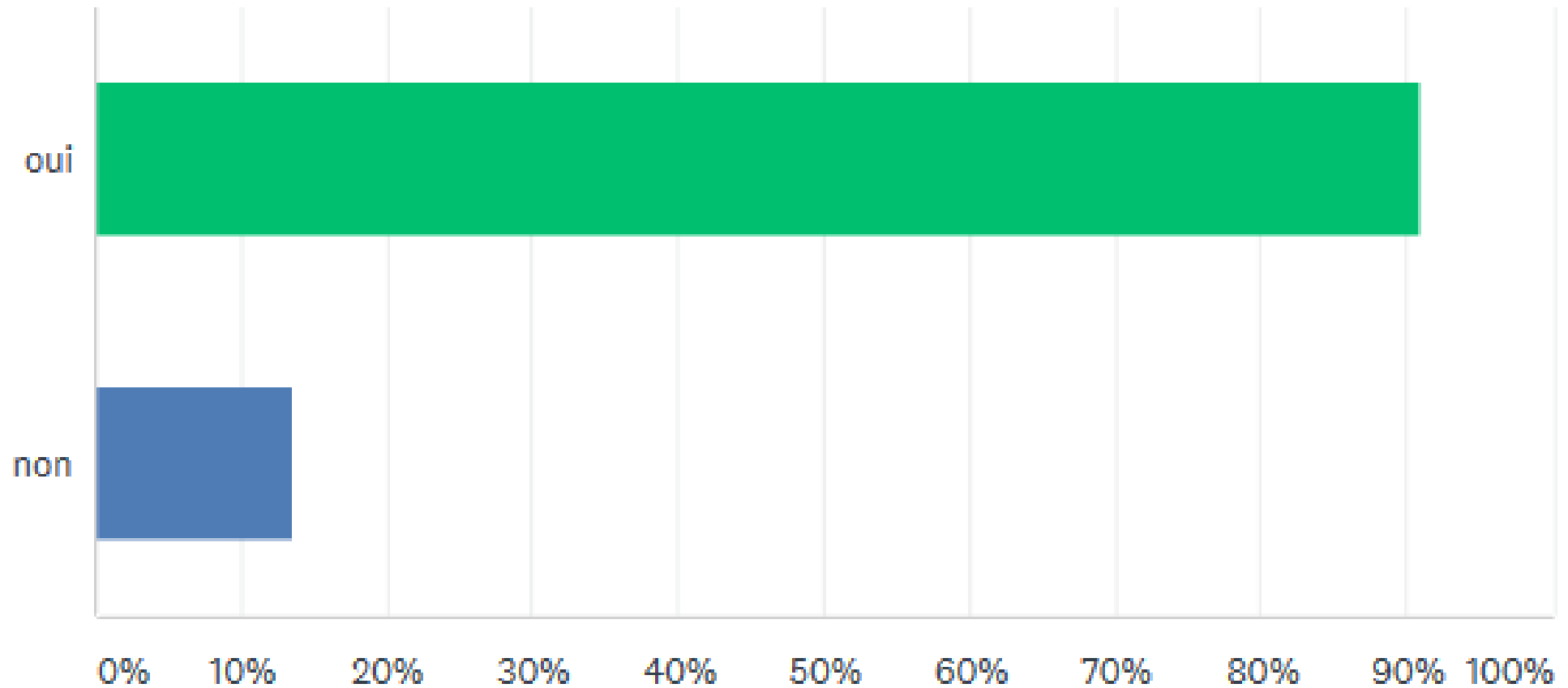
Résultat de l'enquête

Equipement de protection individuel



Résultat de l'enquête

Possibilité d'aménagement des espaces



Des offres adaptées

- Le parcours de visite sera modifié de façon à ce que les visiteurs ne croisent pas l'équipe technique (chai/cuvier). La déplacer dans les espaces de réception
- Limitation du nombre de personne par visite OU Nouvelle offre incluant le verre de la dégustation. Les visiteurs pourront le ramener chez eux.
- proposé à notre clientèle locale un enlèvement façon DRIVE ou offert la livraison à domicile dans un rayon de 15 kms.
- Oui, des offres axées plus sur l'extérieur et en petit comité.
- Nombre de personnes limité/ Circuit de visite fléché /pas possible de mettre un masque pour déguster donc grand espace entre client et guide/Chaque guide avec son propre kit de dégustation/Gel hydroalcoolique à disposition



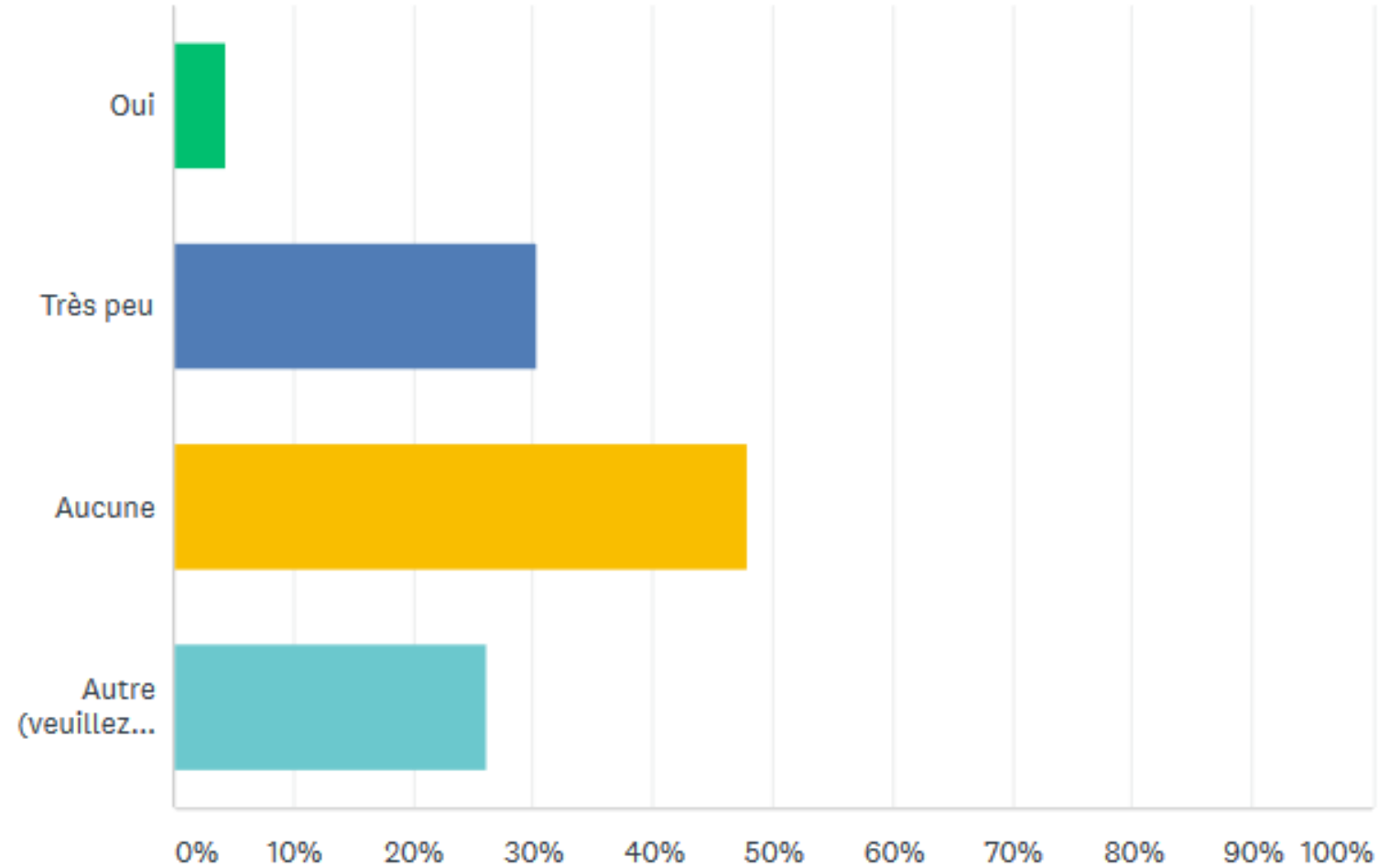
La dégustation

- Création d'espaces individualisés autour d'une grande table
- La déplacer dans les espaces de réception
- Crachoir individuel désinfecté à chaque utilisation. Clients espacés de plus d'1 m. Procédure de service du vin avant que le client ne prenne le verre.
- la distance gardé grâce au "comptoir", service avec stop goutte, seul le guide touche la bouteille avec gant pour servir .
- sens de circulation dans la salle, portes ouvertes, postes marqués au sol, crachoirs individuels jetables...
- Nettoyer les verres avec de l'alcool / Inclure le prix des verres dans la visite dégustation
- - aérer la pièce pendant la dégustation
- **Mission impossible car visiteurs masqués ???**



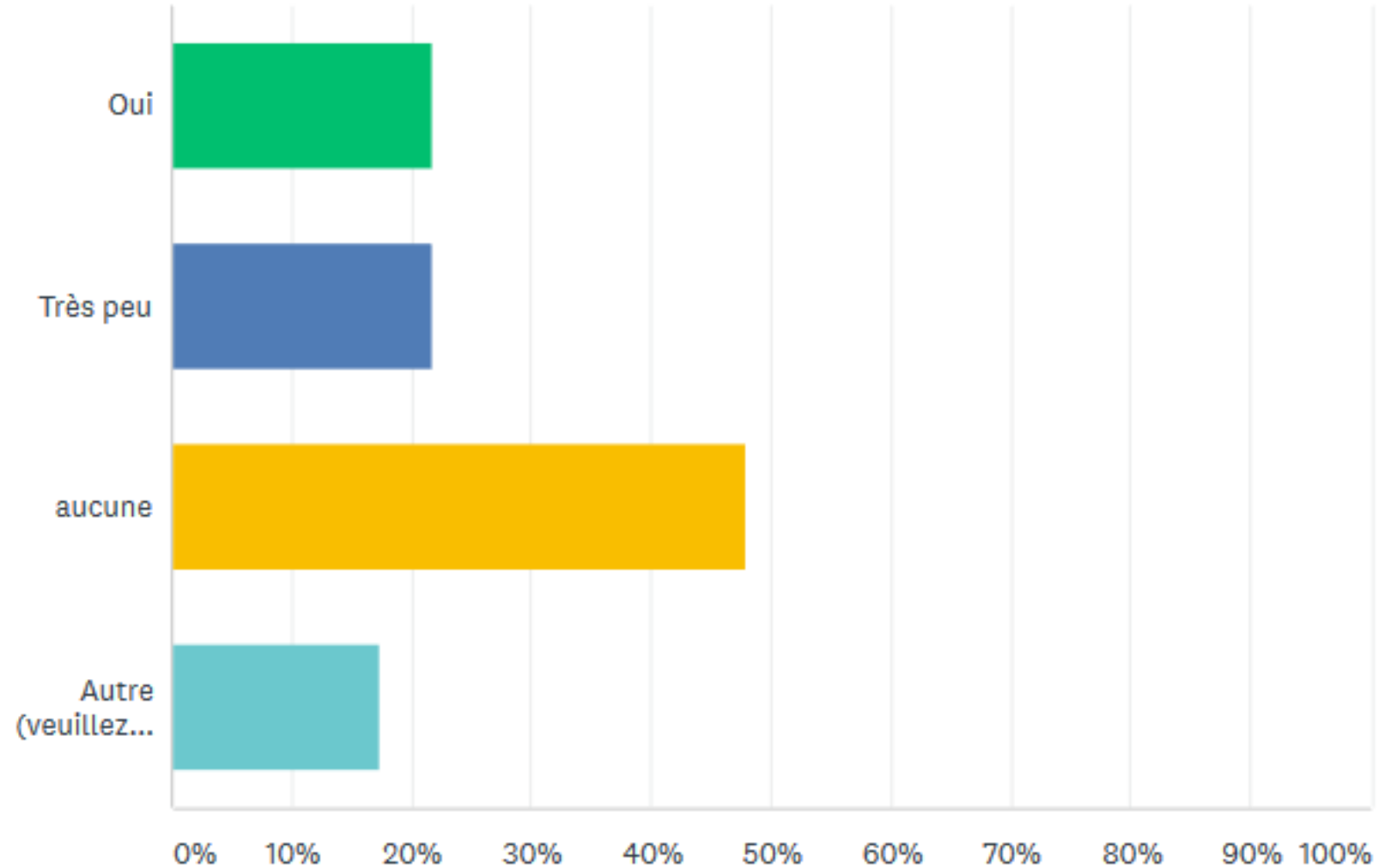
Résultat de l'enquête

Réservations - Mai



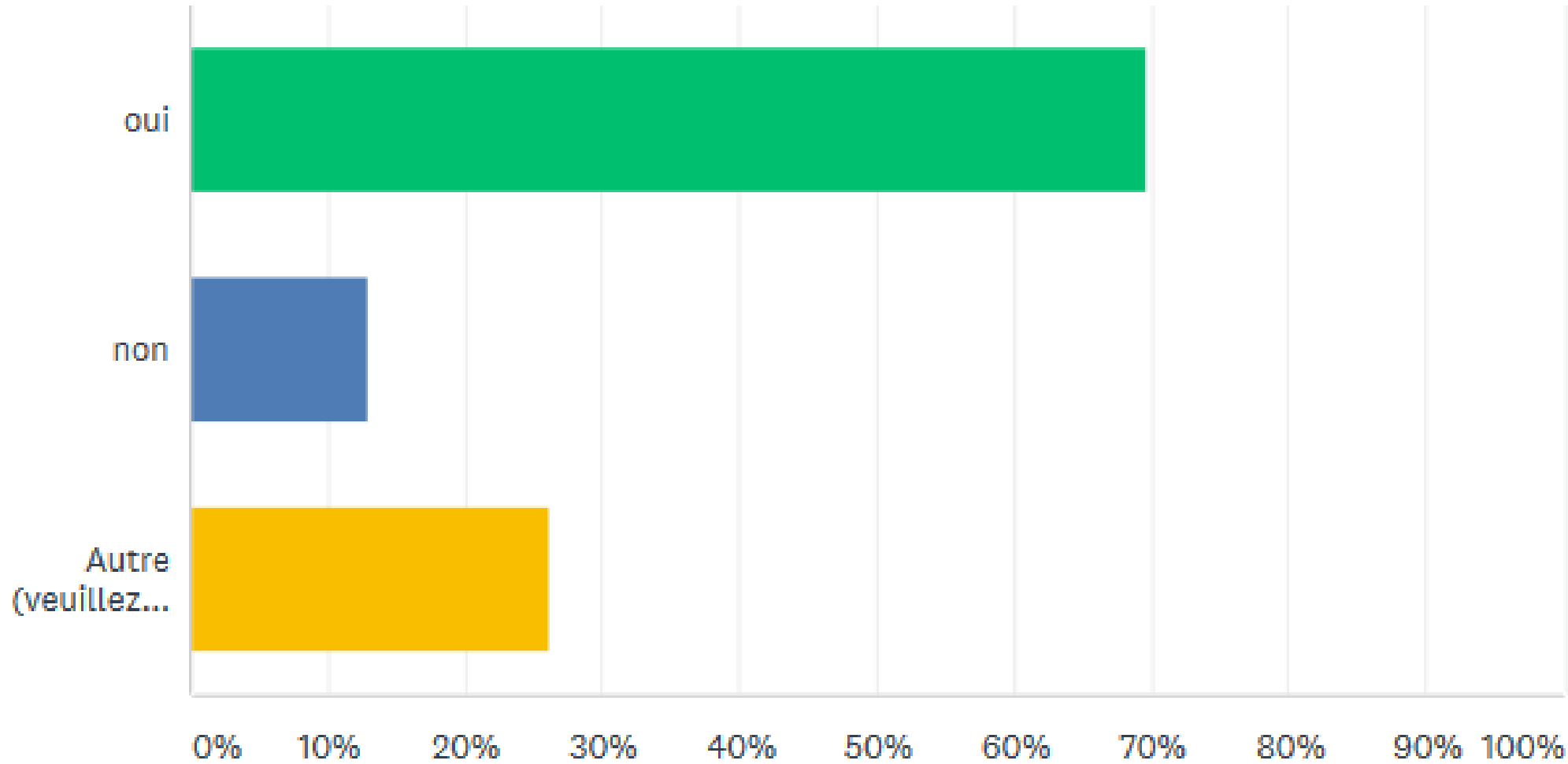
Résultat de l'enquête

Réservations - Juin



Résultat de l'enquête

Label Sanitaire



Vos atouts

Vos extérieurs, parcs, jardins et forêts sont vos principaux atouts.

Le côté convivial de la dégustation sera dégradé. Mettez donc sur une offre rassurante, en plein air, proposez des activités liés au bien-être, à la découverte ou tout simplement à la contemplation.

Grand air, jolis paysages, nature, en couple ou en famille dans un cadre rassurant pour un déconfinement progressif



Pas de prix cassés mais des prix bonus ou à valeur ajoutée !



Cette crise sanitaire, couplée d'une crise économique, va pousser le voyageur à être extrêmement regardant sur les prix et offres touristiques. Il voudra aussi de l'humain, un accueil privilégié. Il semblerait qu'un pic de consommation post-confinement ne soit pas le scénario qui devrait avoir lieu. La reprise sera graduelle, elle le sera aussi bien pour l'offre qu'à la demande. Le budget sera plus faible, et les vacances plus courtes.

La crise va pousser le secteur du tourisme à s'adapter pour prendre en compte des considérations sanitaires, environnementales et tarifaires. Cette crise sera très certainement aussi un accélérateur du mouvement vers le local.

Afin de ne pas perdre vos marges, optez pour les prix « bonus » ou à valeur ajoutée.



Exemple : Brit hotel / gestion des résas

6. GESTES BARRIÈRE VIS-À-VIS DES CLIENTS

- Placer dans chaque espace de vie l'affiche réalisée par les autorités sanitaires sur les gestes barrières : Entrée, hall, bar, restaurant, salle de fitness, piscine, sanitaires, chambres, locaux du personnel, etc ...
- Rappeler les consignes au client à son arrivée et lui expliquer les cheminements à emprunter.
- Mettre du gel hydroalcoolique à disposition de tous les clients, dès leur arrivée dans l'établissement. Ce gel sera à placer dans autant de lieux que nécessaire : au minimum à l'entrée, en réception, au restaurant, à l'entrée des escaliers et à proximité des ascenseurs.
- Inviter les clients dès leur arrivée à se laver les mains avec du gel hydroalcoolique ou du savon aux sanitaires communs.

Lors de la réservation :

- Fixer des heures d'arrivée et de départ à respecter afin d'échelonner la présence de clients dans la salle de réception.
- Prévenir le client que la facture lui sera communiquée par mail après son séjour.

Zone d'attente Check-in/ Check-out :

- Matérialiser le cheminement des clients au sol pour éviter les croisements.
- Mise en place de marqueurs de distance de sécurité d'1m à 1m50.
- Cheminement marqué vers les sanitaires publics.
- Respect d'une distance d'1m50 entre le desk et le client à matérialiser au sol.
- Mise en place d'un plexiglass pour éviter les postillons ou film plastique transparent 1 m. x 1 m.

Arrivée/ Départ du Client :

- Informer le client à l'arrivée et le rassurer.
- Remettre le flyer de recommandations aux clients pendant leur séjour à l'hôtel.
- Ne pas êtreindre, embrasser ou serrer la main.
- Mettre les cartes des chambres sous sachet plastique (à changer à chaque client).
- Mettre en place un bac à réception des cartes / clés de chambre en départ.

Gestion des paiements

- Mettre en place une procédure d'autorisation de débit à distance, et recommander fortement le paiement par carte bancaire



Exemple : affiche bienvenue - hébergement

Bienvenue,

Nous vous informons que nous avons tout mis en œuvre pour préserver la sécurité de nos hôtes.

Nous avons procédé au nettoyage et désinfection du logement et des équipements utilisés fréquemment (poignées de porte et de meubles, interrupteurs, télécommande, robinetterie...).

Nous avons mis également à votre disposition un kit propreté : lingettes désinfectantes, produits ménager, savon pour les mains et gel hydro-alcoolique. N'hésitez pas à vous en servir et n'hésitez pas à nous demander si l'un des éléments du kit propreté venait à manquer.

Nous vous souhaitons un agréable séjour et restons à votre disposition pour toute demande.

