

# PRESENTATION



Crédit photographique :  
Mélanie Chaigneau/Faïencerie de Pornic - Airbus Saint Nazaire 1 © airbusoperations  
S.A.S2011 — Terre de Sel/Pascal François Sel/Pascal François

# Sommaire

1. Les enjeux pour une entreprise à ouvrir ses portes au public	p. 03
2. Visitez nos entreprises en Pays de la Loire (VNE)	p. 04
3. Les missions de VNE	p. 05
4. Les entreprises membres de VNE	p. 06
a. La liste et la carte des entreprises membres	
b. VNE vu par ses entreprises membres	p. 08
5. Les actions mises en place par VNE	p. 10
a. La Vie du Réseau	
b. La Démarche Qualité	
c. La Promotion de l'offre de visite	p. 11
d. La Communication	p. 12
e. L'Observation de la Fréquentation	
6. Comment devenir membre du réseau VNE ?	p. 13
a. Les entreprises qui disposent d'un circuit de visite	
b. Les entreprises qui ont le projet de créer un circuit de visite	p. 14
7. Prendre contact avec VNE	p. 15
8. Annexes	p. 16
Annexe 1 : Formulaire de candidature (Adhérent A)	
Annexe 2 : Charte de qualité	p. 17
Annexe 3 : Formulaire de candidature (adhérent B)	p. 21

# 1. Les enjeux pour une entreprise à ouvrir ses portes au public

La visite d'entreprises complète aujourd'hui naturellement les offres touristiques traditionnelles. C'est une démarche qui permet au grand public **d'accéder à des savoir-faire ancestraux comme à de nouveaux métiers**, mais aussi de mieux comprendre les process de fabrication et le rôle joué par l'entreprise sur son territoire.

Pourquoi faire visiter VOTRE entreprise ?

L'ouverture d'un circuit de visite au sein de votre entreprise relève d'un véritable choix stratégique qui sert de multiples enjeux :

ENJEUX	POUR QUELS BESOINS ?
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Economiques</b></li> <li>▪ <b>Marketing</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Achat immédiat ou reporté</li> <li>▪ Test de produits auprès du public</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Image</b></li> <li>▪ <b>Notoriété</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valorisation de vos savoir-faire</li> <li>▪ Ancrage territorial</li> <li>▪ Promotion de votre entreprise</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Métiers</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valorisation des salariés</li> <li>▪ Recrutements</li> <li>▪ Déclenchement de vocations</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Education non formelle</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participation à l'éducation citoyenne</li> <li>▪ Acceptabilité de votre activité</li> </ul>

## 2. Visitez nos entreprises en Pays de la Loire (VNE)

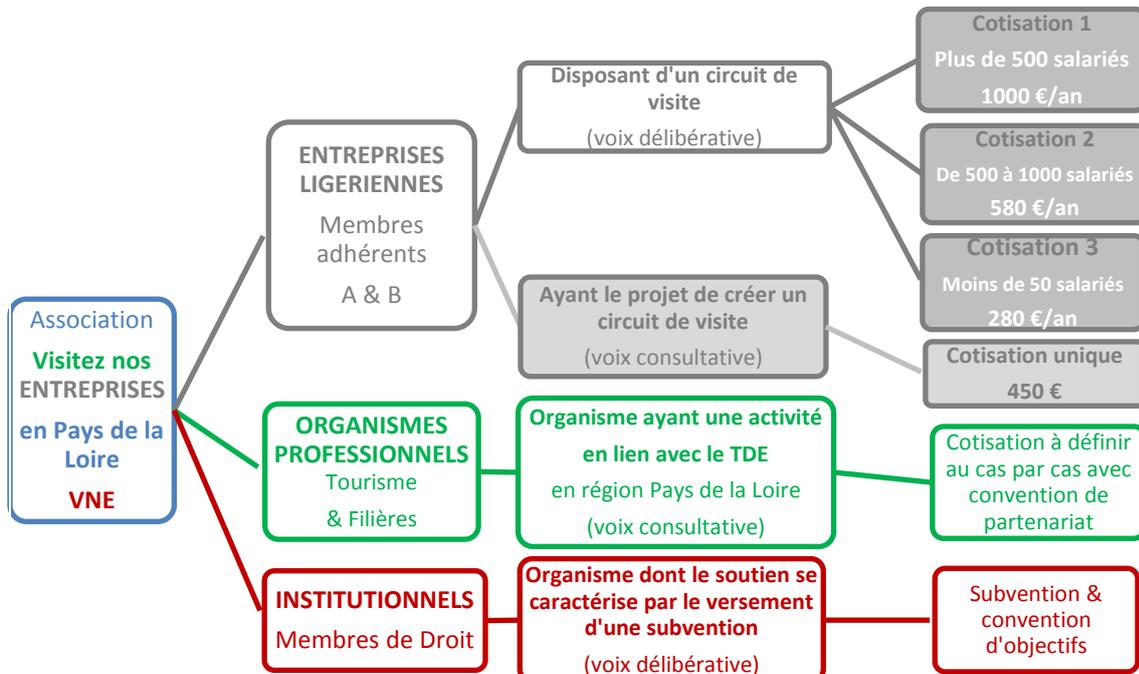
La visite d'entreprise attire plus de 10 millions de visiteurs chaque année en France (Source : Atout France).

Vous ouvrez ou souhaitez ouvrir les portes de votre entreprise pour développer votre chiffre d'affaires, pour faire découvrir votre activité, vos savoir-faire et vos métiers.

Née en 2001, l'association Visitez nos entreprises en Pays de la Loire concourt au développement du tourisme de découverte économique.

Aujourd'hui plus d'une **cinquantaine d'entreprises ligériennes** sont membres de ce réseau régional.

L'association Visitez nos entreprises en Pays de la Loire est structurée comme suit :



### 3. Les missions de VNE

L'association « Visitez nos entreprises en Pays de la Loire » a pour **missions principales de :**

- **Accompagner** les entreprises, qui ouvrent déjà leurs portes au public ou qui en ont le projet, dans la **professionnalisation** et le **développement de l'activité de visite d'entreprise** régulière
- **Organiser des échanges** entre les différents membres de l'association dans le but de **constituer un réseau coopératif** permettant le partage d'expériences et le progrès de chacun de ses membres
- **Structurer et concourir au développement du Tourisme de Découverte Economique**, en travaillant avec tous les acteurs du tourisme et faire valoir son intérêt dans le rayonnement de la Région Pays de la Loire
- **Elargir l'offre touristique de la région**, en disposant d'un réseau d'entreprises qui reflètent les spécificités économiques régionales
- **Présenter et valoriser les savoir-faire régionaux** et également faire découvrir un certain nombre de métiers associés auprès du grand public et des jeunes qui représentent les salariés, entrepreneurs de demain.

## 4. Les entreprises membres de VNE

### a. La liste et la carte des entreprises membres

#### 44 LOIRE-ATLANTIQUE

- 1 Airbus Saint-Nazaire**  
Saint-Nazaire  
02 28 540 640  
www.leportdetouslesvoyages.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 2 Alcea**  
Valorisation et traitement des déchets  
Nantes  
02 40 52 85 52  
www.usine-alcea.fr
- 3 Arc en Ciel**  
Couéron  
02 40 85 36 78  
www.usine-arcenciel.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 4 Charier CM**  
Herbignac  
02 40 00 48 00  
www.charier.fr
- 5 Château Cassemichère**  
La Chapelle-Heulin  
02 40 06 74 07  
www.chateaucassemichere.com  
Visite(s) en : français/anglais/  
espagnol/allemand
- 6 Domaine Les Hautes-Noëlles**  
Saint-Léger-les-Vignes  
02 40 31 53 49  
www.les-hautes-noelles.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 7 Domaine Ménard Gaborit**  
Monnières  
02 40 54 61 06  
www.domaine-menard-gaborit.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 8 EDF Centrale Thermique de Cordemais**  
Cordemais  
02 40 44 30 44  
www.edf.fr/cordemais  
Visite(s) en : français/anglais
- 9 Faïencerie de Pornic**  
Pornic  
02 51 74 19 10  
www.faiencerie-pornic.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 10 Fromagerie Belleval**  
Machecoul  
02 40 02 33 98  
www.belleval.com
- 11 Goubault Imprimeur**  
La Chapelle-sur-Erdre  
02 51 12 75 75  
www.goubault.com
- 12 La Fraîserie**  
Pornic  
02 40 82 08 21  
www.lafraiserie.com
- 13 Le Curé Nantais**  
Pornic  
02 40 82 28 08  
www.curenantais.com
- 14 MNI de Nantes - Marché d'Intérêt National**  
Nantes  
02 51 72 90 50  
info-mindenantes@orange.fr  
www.minnantes.com
- Nantes Saint-Nazaire Port**  
Nantes  
02 40 20 60 11  
www.nantes.port.fr  
Visite(s) en : français/anglais/  
espagnol/italien
- 16 Saint-Nazaire**  
02 28 540 640  
www.leportdetouslesvoyages.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 17 SUEZ - Activité Eau Station d'épuration de Tougas**  
Saint-Herblain  
02 40 46 96 24  
www.lyonnaise-des-eaux.com
- 18 Terre de Sel**  
Guérande  
02 40 62 08 80  
www.terredesel.com  
Visite(s) en : français/anglais

#### 85 VENDÉE

- 18 Chocolatier Sablais**  
Olonne-sur-Mer  
02 51 22 51 32  
www.lechocolatiersablais.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 20 Confiserie Bonté**  
Boufféré  
02 51 44 51 99  
www.confiseriebonte.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- Fleury Michon**  
Chantonnay
- 22 Moulleron-en-Pareds**
- 23 Pouzauges**  
www.fleurymichon.fr
- 24 La Criée des Sablés**  
Les Sablés-d'Olonne  
02 51 96 85 78  
www.lessablesdolonne-tourisme.com
- 25 La Lutine**  
L'Orbrie  
02 51 69 12 27  
www.accueil-vendee.com/vendee/  
la-lutine-boulangerie
- 26 La Mia Câlins**  
Saint-Jean-de-Monts  
02 51 59 99 88  
www.lamiecaine.com
- 27 La Vieille Poterie de Nesmy**  
Nesmy  
02 51 07 62 57  
www.poteriedenesmy.com
- 28 Musée du Chocolat Gelencser**  
La Roche-Sur-Yon  
02 51 24 22 40  
www.chocolats-gelencser.com  
Visite(s) en : français/anglais

#### 49 MAINE-ET-LOIRE

- 29 Ackerman**  
Saumur  
02 41 53 03 21  
www.ackerman.fr  
Visite(s) en : français/anglais/  
allemand/espagnol/néerlandais
- 30 Bouvet Ladubay**  
Saumur  
02 41 83 83 83  
www.bouvet-ladubay.fr  
Visite(s) en : français/anglais/  
allemand/espagnol
- 31 Biscotte Pasquier**  
Brissac-Quincé  
02 41 47 70 00  
www.brifochepasquier.com
- 32 Brioches Pasquier**  
Les Cerqueux  
02 41 63 75 48  
www.briochepasquier.com
- 33 Cave Robert et Marcel**  
Saint-Cyr-en-Bourg  
02 41 53 06 18  
www.robertetmarcel.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 34 Cave Vivante du Champignon**  
Le Puy-Notre-Dame  
02 41 40 36 47  
www.lechampignon.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 35 Caves Louis de Grenelle**  
Saumur  
02 41 50 23 21  
www.louisdegrenelle.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 36 Chocolaterie Guisabel**  
Candé  
02 41 92 70 88  
www.guisabel.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 37 Cymfaël, le prince du safran**  
Saint-Sauveur-de-Landemont -  
Orée d'Anjou  
02 40 09 67 56 et 06 24 69 44 92  
http://safrancymfael.wordpress.com
- 38 Distillerie Combier**  
Saumur  
02 41 40 23 02  
www.combier.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 39 Giffard**  
Avrillé  
02 41 18 85 14  
www.giffard.com  
Visite(s) en : français/anglais
- 40 Langlois-Château**  
Saumur  
02 41 40 21 42 ou 02 41 40 21 40  
www.langlois-chateau.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 41 Le Moulin Boulin**  
Chenillé-Champousse  
02 41 95 14 23  
www.domaine-moulin.fr
- 42 Le Fumoir**  
Champtoceaux  
02 40 83 50 76  
www.le-fumoir.com
- 43 Maison Julien Gracq**  
Saint-Florent-le-Vieil  
Mauges-sur-Loire  
02 41 19 73 55  
www.maisonjuliengracq.fr
- 44 Maison Veuve Amiot**  
Saint-Hilaire  
Saint-Florent  
Saumur  
02 41 83 14 14  
www.veuveamiot.fr  
Visite(s) en : français/anglais
- 45 Salamandre - Sivert Est Anjou**  
Lasse  
Candé  
02 41 82 70 03  
www.sivert.fr
- 46 SUEZ - Activité Eau Station d'épuration des Cinq Ponts**  
Cholet  
02 41 64 52 91  
www.lyonnaise-des-eaux.com
- 47 TECABOIS**  
Landemont  
02 40 98 77 71  
www.tecabois.com

#### 53 MAYENNE

- 48 La Crê du Lait - Lactopôle**  
Laval  
02 43 59 51 90  
www.lactopole.com  
Visite(s) en : français/anglais/  
espagnol
- 49 Réauté Chocolat**  
Château-Gontier/Saint-Fort  
02 43 70 70 90  
www.reaute-chocolat.com

#### 72 SARTHE

- 50 Biscuiterie La Sabliésienne**  
Sablé-sur-Sarthe  
02 43 95 04 53  
www.sabliesienne.com
- 51 Maillerie.com**  
Neuville-sur-Sarthe  
02 72 88 02 74  
www.maillerie.com

# PAYS DE LA LOIRE



## b. VNE vu par ses entreprises membres

### La Cité du Lait® – Lactopôle (53)



#### **Raphaël Joubert, responsable de la Cité du Lait® - Lactopôle**

**Depuis quand êtes-vous membre de VNE et que vous apporte ce réseau depuis tant d'années ?**

*Nous sommes un partenaire historique de VNE, depuis, 1999 ou 2000. Depuis toutes ces années, VNE permet de rapprocher des entreprises qui n'auraient pas forcément eu l'occasion de se rencontrer car pas sur le même domaine d'activité ou de tailles très différentes. Chacun peut apporter et partager son expérience dans le domaine de la visite d'entreprise. Même si pour nous la visite est professionnalisée avec une structure dédiée, nous partageons sur des problématiques et pouvons améliorer sans cesse nos activités.*

**Quel conseil apporteriez-vous à une entreprise qui souhaiterait ouvrir ses portes au public pour des visites d'entreprise ?**

*Ouvrir les portes de son entreprise est un véritable atout pour faire découvrir ses métiers et son savoir-faire. Mais cela ne s'improvise pas, il faut un minimum de professionnalisme, la visite d'entreprise est un métier. VNE peut apporter aux entreprises des bases solides pour mettre en place un circuit de visite avec un discours en adéquation avec l'activité des entreprises. C'est la possibilité également d'échanger lors des formations ou réunions pour partager ses expériences.*



#### **Terre de Sel – Guérande (44)**

#### **Emmanuel Blanc, directeur de Terre de Sel**

**Depuis quand êtes-vous membre de VNE et que vous apporte ce réseau depuis tant d'années ?**

*Terre de Sel est membre de VNE depuis 10 ans. L'association nous a permis d'améliorer la qualité de nos visites et d'obtenir le label Qualité Tourisme. L'association est aussi un très bon réseau d'entrepreneurs qui accueillent du public. Nous partageons nos expériences, nos contacts, nos problématiques avec à la clé, des solutions de terrain et un vrai plaisir de construire des relations humaines enrichissantes.*

**Quel conseil apporteriez-vous à une entreprise qui souhaiterait ouvrir ses portes au public pour des visites d'entreprise ?**

*Si l'on compte ouvrir ses portes au public et que ce point est stratégique, on passe dans la dimension touristique et mon conseil est d'avoir à la tête de cette nouvelle activité un spécialiste du tourisme. Il comprendra la demande des clients et saura mieux que quiconque s'adapter à leur satisfaction. Les bénéfices suivront naturellement.*

## **Cynfaël, Le Prince du safran (49)**



### **Sabrina Clavier, gérante de l'entreprise**

**Depuis quand êtes-vous membres de VNE et pourquoi avez-vous décidé d'adhérer à ce réseau ?**

*Je suis membre de VNE depuis début 2015. J'ai eu connaissance de ce réseau par le flyer présent à l'Office de Tourisme de ma commune. J'ai décidé de me rapprocher de VNE puis de devenir membre puisque l'association est présente sur tous les Pays de la Loire. Même si je fais déjà partie du réseau « Bienvenus à la ferme », adhérer à VNE me permet d'être visible sur un territoire plus large et de toucher un autre type de visiteurs.*

**Que vous apporte VNE ?**

*Dès mon adhésion à VNE début 2015, j'ai assisté à une formation thématique sur la mise en place d'ateliers ou de visites thématiques. Y participer m'a permis de structurer mes offres de visites en bénéficiant de l'expertise des formateurs, des expériences et du savoir-faire des autres membres. Grâce à VNE, je suis également présente dans le catalogue groupes destiné aux autocaristes et agences réceptives ainsi qu'au programme d'accueil en visites guidées de lycéens ligériens, mon offre de visite est ainsi plus visible.*

## **Domaine Ménard Gaborit (44)**



### **Pascale, Philippe et Thierry Ménard, Responsable œnotourisme et vigneron**

**Depuis quand êtes-vous membre de VNE et que recherchez-vous auprès d'un réseau comme Visitez nos entreprises en Pays de la Loire ?**

*Notre expérience au sein de l'association VNE est encore très récente puisque nous sommes membres depuis l'an dernier.*

**Que vous apporte VNE ?**

*Appartenir à un réseau, c'est comme entrer dans une nouvelle famille. Chaque adhérent arrive avec son identité, son savoir-faire. L'expérience de chacun profite à tous. Les échanges permettent d'apprendre toujours. Nous attendons de VNE une mise en relation avec des entreprises différentes avec lesquelles nous pourrions créer de vrais liens. Dans un futur proche, nous souhaiterions mettre en place un espace boutique dans lequel nous pourrions privilégier les produits issus des entreprises adhérentes. Nous sommes également intéressés par les Journées régionales de la visite d'entreprise qui sont organisées par l'association en octobre et auxquelles nous participons.*

## 5. Les actions mises en place par VNE

Pour mener à bien ses missions VNE met en place **plusieurs actions à destination de ses membres** :

### a. La Vie du Réseau

VNE constitue un **réseau coopératif** afin de **concourir au progrès de ses membres** par le biais **d'échanges constructifs**.

- Des « **Ateliers Partages d'Expériences** » pour favoriser les échanges entre les membres et leurs connaissances mutuelles, sur des thèmes spécifiques :
  - Comment organiser une dégustation ?
  - Comment accueillir les anglophones ?
  - Comment collaborer avec son office de tourisme ? (2016)
  - Comment développer le chiffre d'affaires de sa boutique ? (2016)
  - Comment offrir une prestation conforme au référentiel Qualité Tourisme™ ? (2017)
  - Comment concevoir une offre adaptée aux publics scolaires ? (2017)
- Vivre des expériences de **visites d'entreprises**
- Des **réunions de l'association** qui veille au bon développement de ses missions

### b. La Démarche Qualité

De **façon individualisée ou collective**, **l'association accompagne ses membres** dans leur quête de qualité et de professionnalisation de leur visite d'entreprise

- **Un accompagnement individuel**
  - Réalisation d'un **diagnostic du site de visite**
  - **Accompagnement sur un projet de développement spécifique**
  - Mise en relation avec des **prestataires spécialisés**
- **Un accompagnement collectif**  
VNE propose à ses membres **des formations gratuites** pour améliorer la qualité des visites d'entreprise et professionnaliser cette activité, **sur des thèmes particuliers** :
  - Optimiser ses actions sur les réseaux sociaux du web (2010)
  - Satisfaire un visiteur en situation de handicap lors de la visite d'entreprise (2013)
  - Organiser une visite pour le « public famille » le temps des vacances (2014)
  - La mise en place de visites et ateliers thématiques (2015)
  - Comment attirer le jeune public et le rendre acteur de sa visite ? (2016)
  - Sûreté et sécurité : deux composantes de la visite d'entreprise (2017)

- **VNE propose un accompagnement pour accéder à la marque *Qualité Tourisme™*.** Cela se traduit par **différentes actions** :
  - Un atelier Partage d'Expériences au sein d'une entreprise ayant obtenu son label
  - la **réalisation d'un diagnostic** permettant d'identifier les améliorations à apporter à la prestation de l'entreprise
  - la **gestion administrative** du dossier
  - les **relations avec le cabinet indépendant** en charge de l'audit et l'organisation de la visite mystère
  - la présentation du rapport d'audit de l'entreprise à la Commission Régionale de Gestion de la Marque animée par les services de l'Etat
  - le **suivi de la communication du label sur le territoire** via notamment la réalisation d'une vidéo promotionnelle (offerte par l'association) de l'entreprise labellisée, de communiqués et conférences de presse, de relais d'actualités sur internet et les réseaux sociaux

*L'entreprise labellisée **Qualité Tourisme™** s'engage à tout mettre en œuvre pour satisfaire les attentes des visiteurs. Cette démarche porte principalement sur 5 points :*

- Confort et Hygiène
- Information et Communication
- Savoir-faire et Savoir-être
- Qualité de la prestation
- Développement Durable



*L'entreprise sera contrôlée tous les 5 ans afin de vérifier le respect du label.*

### c. La Promotion de l'offre de visite

L'association contribue à **diffuser l'offre de visite des entreprises membres** auprès de tout type de public

- **Le catalogue groupe permet de développer l'offre de visites d'entreprises** auprès du public groupe. Il est diffusé aux autocaristes et aux agences réceptives du grand ouest.
- **Programme d'accueil en visites guidées de lycéens et apprentis ligériens.** L'objectif est de **mettre en place des visites guidées**, avec un accompagnement auprès du professeur lui permettant de **préparer ses élèves de façon ludique à la visite**. VNE souhaite par ce programme **conforter les relations entre les lycéens ou apprentis et les entreprises ligériennes**, à travers la **visite de plusieurs entreprises membres de VNE en vue de diffuser l'esprit entrepreneurial aux jeunes ligériens**. Ce programme est intégré au **Programme d'Actions Educatives Ligériennes (PAEL)** de la Région des Pays de la Loire (via e-lyco).
- **Organisation des Journées régionales de la Visite d'Entreprise** : cet **événement fédérateur**, lancé en 2016, a rassemblé **plus de 100 entreprises ligériennes**, qui durant 2 jours, ont fait découvrir leurs métiers, savoir-faire et produits à plus de 3600 participants.

## d. La Communication

La communication est un moyen de **favoriser la notoriété de VNE et ainsi de valoriser les démarches d'ouverture des entreprises auprès du grand public.**

- **Diffusion d'un dépliant**, édité à 30 000 exemplaires, sur les **sites touristiques, dans les offices de tourisme** de la région et sur les **salons nationaux**
- **Site internet** : 30 320 internautes se sont connecté à notre site web en 2015. Chaque entreprise membre dispose d'une page sur le site web sur laquelle sont indiquées ses modalités de visite.
- L'association dispose d'une **page Facebook** et d'un **compte twitter @VNEpdl** qui relaie l'actualité de Visitez nos entreprises et de ses entreprises membres.
- L'association développe des **partenariats avec les médias** et des **relations presse** avec les journalistes au sujet des visites d'entreprise. Cela se traduit par des retombées (revue de presse) suite à l'organisation de **points presse**, conférences de presse en entreprise, à la diffusion de **communiqués à la presse** au sujet des chiffres de fréquentation, impacts des visites en entreprises, labellisation, nouveau membre, aménagements ou actions mises en place pour offrir une prestation de visite d'entreprise de qualité aux visiteurs.

## e. L'Observation de la Fréquentation

Visitez nos entreprises en Pays de la Loire est chargée auprès de l'Observatoire Régional du Tourisme, **d'observer la fréquentation en vue de connaître le poids de la visite d'entreprises en région.**

Cette observation permet à la fois à VNE et à l'entreprise membre de **connaître ses visiteurs, leur nombre et leurs comportements chaque année.**

A partir de ces données VNE peut **dresser des tendances qui aident le réseau et les entreprises à mieux comprendre les besoins de ses visiteurs et ainsi à mieux les anticiper.**

En 2016, **plus de 400 000 personnes ont visité les entreprises du réseau Visitez nos entreprises en Pays de la Loire.**

## 6. Comment devenir membre du réseau Visitez nos entreprises en Pays de la Loire ?

### a. Les entreprises qui disposent d'un circuit de visite

Une entreprise qui souhaite adhérer à VNE doit répondre aux **critères suivants** :

- Etre **située en région Pays de la Loire**.
- Valoriser un **savoir-faire local** lors d'une visite.
- Avoir **une démarche d'ouverture au public régulière**.

Dès lors que l'entreprise respecte les pré-requis, elle doit :

- Compléter le **formulaire de candidature** - cf [annexe 1](#) -

Un administrateur et l'animatrice de l'association effectuent une **visite de conformité** visant à vérifier le **respect de la Charte Qualité de l'association**. La candidature de l'entreprise est soumise au **Bureau** de l'association qui **se prononce sur cette demande d'adhésion** – cf [annexe 2](#) -

- **Une fois l'adhésion de l'entreprise validée par le Bureau de VNE**, celle-ci cotise à l'association annuellement. C'est cette **cotisation** qui permet à l'entreprise à la fois d'avoir accès à toutes les actions que propose VNE et de disposer du droit de vote lors des réunions. Le montant de cette cotisation varie en fonction du nombre de salariés de l'entreprise présents en Pays de la Loire :

- Cotisation 1 : salariés < 50 = 280€
- Cotisation 2 : 50 < salariés < 500 = 580€
- Cotisation 3 : salariés > 500 = 1000€

## b. Les entreprises qui ont le projet de créer un circuit de visite

Pour les entreprises ligériennes qui ont le projet de créer un circuit de visite, l'association Visitez nos entreprises en Pays de la Loire propose un **accompagnement diagnostic et technique dans la mise en place d'une visite au sein de leur site de production.**

**Toute demande d'adhésion à l'association doit être formulée par écrit**, en utilisant un **formulaire de candidature** - cf [annexe 3](#) - qui comporte également la Charte Qualité de l'association.

Dès réception de l'adhésion, l'entreprise pourra :

- Bénéficier d'**un état des lieux** de son site pour la mise en place d'un circuit de visite
- Etre accompagnée dans **la stratégie de création d'une visite** de son entreprise
- Participer aux **ateliers de partage d'expériences avec les entreprises membres du réseau**
- **Vivre une expérience de visite** d'une des entreprises du réseau
- Profiter de **formations thématiques** avec les autres membres du réseau
- Etre mise en relation avec des **prestataires spécialisés et experts de la visite d'entreprise**

Ces entreprises qui souhaitent créer un circuit de visite sont sujettes à une **cotisation annuelle unique** qui s'élève à 450€

## 7. Prendre contact avec Visitez nos entreprises en Pays de la Loire.

Association « Visitez nos entreprises en Pays de la Loire »

Anne-Marie Vallée – Animatrice régionale

Tel : 02 40 44 63 49

[contact@visiteznosentreprises.com](mailto:contact@visiteznosentreprises.com)

Retrouvez-nous également sur :

- notre site web [www.visiteznosentreprises.com](http://www.visiteznosentreprises.com)
- notre page **Facebook** et **Twitter** @VNEpdl



Avec le soutien de



Nos membres associés et partenaires



## 8. Annexes

**Annexe 1** : la fiche de candidature pour les entreprises disposant déjà d'un circuit de visite.

### FORMULAIRE DE CANDIDATURE ADHESION A L'ASSOCIATION

#### IDENTITE

Nom de l'entreprise : .....

Forme juridique : .....

Ville et numéro d'immatriculation : .....

SIRET : .....

Activité : .....

Nom et prénom du Dirigeant : .....

Siège social : .....

Nombre de salariés : .....

#### VISITE DE L'ENTREPRISE

Adresse postale du site concerné :

.....

.....

Nombre de salariés du site concerné :

Moins de 50      [ ]

Entre 50 et 500      [ ]

Plus de 500      [ ]

#### CONTACT VISITE D'ENTREPRISE

Nom et Prénom : .....

Fonction dans l'entreprise : .....

Téléphone : .....

e-mail : .....

site web : .....

*Je soussigné(e) ..... certifie que l'entreprise dispose d'un circuit de visite en conformité avec la charte de qualité de l'association (compléter l'auto-évaluation ci-après et joindre tout document justificatif), et souhaite adhérer à l'association Visitez nos entreprises en Pays de la Loire.*

Signature :

*En conformité avec l'article 6.1.1 des Statuts en vigueur, le bureau de l'association se prononce sur cette demande d'adhésion, après avoir vérifié la conformité de la demande d'adhésion avec la Charte Qualité de l'association, et, le cas échéant, avoir fait réaliser une visite sur site par deux (2) personnes au moins (administrateur, collaborateur de l'association) et/ou avoir demandé des précisions complémentaires au postulant. Le refus d'admission n'a pas à être motivé.*

**Je souhaite obtenir l'avis de l'association pour vérifier la conformité de mon circuit de visite avec la charte de qualité ci-après.**      [ ] OUI      [ ] NON

**Annexe 2 : la charte de qualité du réseau « Visitez nos entreprises en Pays de la Loire ».**

**CHARTRE DE QUALITE DE L'ASSOCIATION  
VISITEZ NOS ENTREPRISES EN PAYS DE LA LOIRE**

*Dernières modifications effectuées en 2014*

**Les Objectifs du réseau « Visitez nos entreprises en Pays de la Loire »**

- Accompagner les entreprises qui ouvrent ou souhaitent ouvrir leurs portes au public dans la professionnalisation de l'activité de visite d'entreprise
- Constituer un réseau coopératif susceptible de permettre le progrès de chacun de ses membres
- Concourir au développement de la filière du Tourisme de Découverte Economique sur le territoire de la région des Pays de la Loire
- Elargir l'offre touristique de la région, en disposant d'un réseau d'entreprises qui reflète les spécificités économiques régionales
- Valoriser les savoir-faire régionaux et les métiers associés

**Une visite de conformité de la charte de qualité**

Extrait des Statuts de l'association en vigueur :

*« La conformité du circuit de visite sera vérifiée tous les trois (3) ans ou lors de tout déménagement.*

*Ce contrôle de conformité sera basé sur une visite sur site effectuée par deux personnes au moins (administrateur, collaborateur de l'ASSOCIATION).*

*Si l'un quelconque des critères de la Charte Qualité de l'ASSOCIATION n'est pas respecté, le membre disposera d'un délai de huit (8) semaines pour remédier à cette carence.*

*Le membre qui n'aura pas mis son circuit de visite en conformité dans le délai imparti sera réputé démissionnaire d'office et perdra donc sa qualité de membre de l'ASSOCIATION. »*

1.	Définition de l'entreprise adhérente	OUI	NON	Obligatoire	Souhaitable	Commentaires
1 <sub>1</sub>	<b>Entreprise en activité</b> en Pays de la Loire présentant son savoir- faire lors de la visite d'un site de production ou d'un site « vitrine », ou étant dans une démarche d'ouverture de ses portes aux visiteurs.			<b>X</b>		

1 <sub>2</sub>	L'objectif de la visite ne doit pas être strictement commercial. L'entreprise doit présenter une technologie, un savoir-faire, une connaissance, d'une manière active et vivante.			X		
<b>2.</b>	<b>L'Accueil des visiteurs</b>	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>Obligatoire</b>	<b>Souhaitable</b>	<b>Commentaires</b>
2 <sub>1</sub>	L'entreprise dispose d'emplacements de parking pour voitures identifiables, et à proximité directe de l'entreprise.			X		
2 <sub>2</sub>	L'entreprise dispose d'un ou plusieurs emplacement(s) de parking pour autocar(s) identifiable(s), et à proximité directe de l'entreprise, dès lors que celle-ci accueille des groupes de plus de 25 personnes			X		
2 <sub>3</sub>	L'entreprise dispose d'un espace d'accueil identifiable et adapté (groupes et individuels) afin d'améliorer l'attente et préparer à la visite.			X		
2 <sub>4</sub>	Les abords immédiats de l'entreprise où circulent les visiteurs sont « soignés » (fleurissement, éviter les stockages anarchiques de matériaux et de produits, signalisation facilitant l'accès à l'entreprise...).			X		
2 <sub>5</sub>	La signalisation de l'entreprise à l'extérieur doit être lisible et logiquement positionnée (axes routiers – façade de l'entreprise)			X		
2 <sub>6</sub>	Les visites doivent être assurées au moins six mois dans l'année (sauf production saisonnière)			X		
2 <sub>7</sub>	Les visites doivent être assurées au moins trois mois de mai à septembre et au moins quatre jours ouvrables par semaine ou bien trois jours ouvrables, plus un samedi et un dimanche.				X	
2 <sub>9</sub>	Indication des jours et horaires d'ouverture et des modalités de visite sur tous les documents et outils promotionnels inhérents à la visite, ainsi qu'à l'entrée de l'entreprise via un affichage mural.			X		
<b>3.</b>	<b>La Visite</b>	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>Obligatoire</b>	<b>Souhaitable</b>	<b>Commentaires</b>
3 <sub>1</sub>	Accompagnement des visiteurs par une personne référente ayant une bonne connaissance du savoir-faire de l'entreprise et si possible, étant formée aux techniques d'accueil.			X		
3 <sub>2</sub>	La visite fait l'objet d'un discours de référence.			X		
3 <sub>3</sub>	Pratique d'une ou plusieurs langues étrangères (anglais minimum) ou mise à disposition d'un support en langue étrangère adapté.				X	

3 <sub>4</sub>	Sont acceptés : <b>individuels en groupes constitués</b> ou en <b>groupes organisés</b> par les services de l'entreprise ou ceux de relais extérieurs.			X		
3 <sub>5</sub>	<b>Signalisation sur le parcours</b> de la visite claire et complète (panneaux, fiches...)				X	
3 <sub>8</sub>	Utilisation de plusieurs <b>supports de médiation</b> (vidéos, bornes, démonstration, bande audio...)			X		
3 <sub>10</sub>	L'entreprise met en place, au moins la première année, une <b>étude de satisfaction</b> , via un questionnaire à remettre aux visiteurs en fin de visite. Selon le résultat de cette étude, l'entreprise modifie des éléments de sa visite pour en améliorer sa qualité.			X		
<b>4.</b>	<b>Sécurité et Hygiène</b>	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>Obligatoire</b>	<b>Souhaitable</b>	<b>Commentaires</b>
4 <sub>1</sub>	Présence de <b>toilettes propres et accessibles</b> aux visiteurs.			X		
4 <sub>2</sub>	Présence de <b>toilettes accessibles aux PMR</b> (obligatoire en 2015 pour les ERP – Etablissements Recevant du Public)				X	
4 <sub>3</sub>	Garantir des <b>conditions de sécurité optimales</b> lors de la visite et avoir pris les <b>assurances nécessaires</b> pour couvrir les visiteurs sous la responsabilité de l'entreprise durant la visite.			X		
4 <sub>4</sub>	Permettre aux visiteurs de voir d'éventuelles <b>zones sensibles</b> via des aménagements tels que passerelles, vitres...etc.				X	
<b>5.</b>	<b>Communication et Partenariats</b>	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>Obligatoire</b>	<b>Souhaitable</b>	<b>Commentaires</b>
5 <sub>1</sub>	Référencement de la visite sur plusieurs <b>supports de communication</b> (brochure, flyer, site internet, vidéos, reportages...etc)			X		
5 <sub>2</sub>	Promotion de la visite via le <b>réseau des OT, CDT, CCI...etc.</b>				X	
5 <sub>3</sub>	Participation ou organisation d' <b>évènementiels</b> autour de la visite de l'entreprise				X	
<b>6.</b>	<b>Engagement vis-à-vis du réseau</b>	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>Obligatoire</b>	<b>Souhaitable</b>	<b>Commentaires</b>
6 <sub>1</sub>	<b>Respecter les différents points obligatoires inscrits dans la charte.</b>			X		
6 <sub>2</sub>	L'entreprise et l'association s'engagent à œuvrer ensemble notamment pour la <b>promotion</b> de leurs visites.			X		
6 <sub>3</sub>	L'entreprise s'engage à faire la <b>promotion du réseau</b> et à diffuser la documentation de l'association.			X		



**VISITEZ NOS  
ENTREPRISES**  
en Pays de la Loire

6 <sub>4</sub>	L'entreprise s'engage à communiquer à l'association <b>ses chiffres de fréquentation</b> chaque mois via l'outil StaRT (Observatoire Régional du Tourisme)				X	
6 <sub>5</sub>	L'entreprise doit veiller à <b>maintenir la qualité de sa visite</b> , voire à l'améliorer.			X		
6 <sub>6</sub>	L'entreprise s'engage à <b>participer à la vie du réseau</b> .				X	

## FORMULAIRE DE CANDIDATURE ADHESION A L'ASSOCIATION

### IDENTITE

Nom de l'entreprise : .....

Forme juridique : .....

Ville et numéro d'immatriculation : .....

SIRET : .....

Activité : .....

Nom et prénom du Dirigeant : .....

Siège social : .....

### PROJET DE VISITE D'ENTREPRISE

L'entreprise souhaite s'engager dans une démarche d'ouverture au public pour les raisons suivantes :

.....

.....

Le projet de visite d'entreprise concerne un site situé en région Pays de la Loire : OUI [ ] NON [ ]

L'entreprise souhaite bénéficier d'un accompagnement de l'association Visitez nos entreprises pour :

- Bénéficier d'un état des lieux de son site pour la mise en place d'un circuit de visite
- Etre accompagné dans la réflexion de création d'une visite de son entreprise
- Participer aux ateliers de partage d'expériences avec les entreprises membres du réseau
- Vivre une expérience de visite d'une des entreprises du réseau
- Profiter de formations thématiques avec les autres membres du réseau
- Etre mis en relation avec des prestataires spécialisés et experts de la visite d'entreprise

### CONTACT POUR LE PROJET DE VISITE D'ENTREPRISE

Nom et Prénom : .....

Fonction dans l'entreprise : .....

Téléphone : .....

e-mail : .....

*Je soussigné(e) ..... confirme la motivation de mon entreprise à ouvrir ses portes au public et à créer pour cela un circuit de visite en adéquation avec la charte de qualité de l'association (ci-après) et souhaite adhérer à l'association Visitez nos entreprises en Pays de la Loire pour être accompagné dans cette démarche.*

Signature :

*En conformité avec l'article 6.2 des Statuts, après avoir analysé la demande et, le cas échéant, fait une visite sur site et/ou demandé des précisions complémentaires au postulant, le bureau de l'association se prononcera sur cette demande d'adhésion. Le refus d'admission n'a pas à être motivé.*