FLASH INFOS TOURISME

Les News du Pays Val de Garonne Guyenne Gascogne

A destination des pros

Les équipes du Pays Val de Garonne Guyenne Gascogne espèrent que vous, cher(e) partenaire, vous vous portez au mieux, ainsi que vos proches.

C'est dans ce contexte inédit, que notre rôle et notre souhait, en tant qu'Offices de Tourisme, est de nous placer **au plus proche de vous et de vos préoccupations.**

Nous souhaitons vous accompagner et renforcer nos liens étroits, en vous apportant **notre plus grand soutien.**

Dans cette Newsletter, vous retrouverez des informations vous concernant :

- Producteurs et consommateurs, à l'heure de la solidarité ! Retrouvez comment soutenir nos producteurs et agriculteurs du Lot-et-Garonne,
- Les mesures gouvernementales et régionales en place pour soutenir les entreprises et leurs salariés,
- Toute l'information sur l'ordonnance du 25 mars 2020 : le dispositif des avoirs en cas d'annulation de séjours,
- **Comment s'organiser après la crise ?**

Nous vous souhaitons une bonne lecture de cette newsletter !

Touristiquement vôtres,

Les équipes des Offices de tourisme du Pays Val de Garonne Guyenne Gascogne

PAYS VAL DE GARONNE GUYENNE GASCOGNE

Producteurs et consommateurs, à l'heure de la solidarité !

« A quelque chose, malheur est bon » : connaissez-vous ce proverbe ? Nous sommes tentés d'y adhérer car assurément, en cette période très difficile que nous traversons, nous n'avons jamais vu émerger autant de bonnes idées solidaires !

Parmi elles, et sur une terre lot-et-garonnaise si riche de diversité agricole, la plateforme solidaire lancée par la région Nouvelle Aquitaine et l'AANA (Agence de l'Alimentation Nouvelle Aquitaine), est active depuis le 31 mars.

AANA AGENCE DE L'ALIMENTATION NOUVELLE-AQUITAINE | Région Nouvelle-Aquitaine

PLATEFORME SOLIDAIRE
DES PRODUITS LOCAUX DE NOUVELLE-AQUITAINE

Les producteurs comptent sur vous, vous pouvez compter sur eux !

La plateforme est un outil de mise en relation entre producteurs et consommateurs.
L'objectif est de permettre :
- aux producteurs ou artisans d'écouler leur production en circuit court,
- aux consommateurs de trouver des produits de qualité locaux, livrés directement à domicile,
- aux commerces de proximité de s'approvisionner localement.

Contribuez ainsi à maintenir l'activité économique du secteur alimentaire et consommez local et frais, tout en restant chez vous !

Comment ça marche ?
Avec une carte de géolocalisation,
Possibilité de s'inscrire à une alerte si un nouveau producteur est disponible sur votre zone.

On y trouve quoi ?
Fruits et légumes de saison, viandes, poissons, produits laitiers... sans oublier gourmandises et pâtisseries locales de Nouvelle-Aquitaine, livrés chez vous !

En savoir plus :
https://plateforme.produits-locaux-nouvelle-aquitaine.fr/

Le saviez-vous ?

MOBILISONS-NOUS pour sécuriser nos assiettes

Face à la pénurie de main d'oeuvre, il est nécessaire de se mobiliser pour subvenir aux besoins alimentaires de la population. Forts de ce constat, Pôle Emploi et l'ANEFA ont mis en place la plateforme « Des bras pour ton assiette » avec WiziFarm : vous êtes agriculteur et avez besoin d'aide ? vous êtes disponible pour travailler dans l'agriculture ?
Cliquez ici : https://desbraspourtonassiette.wizi.farm/

GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

information
CORONAVIRUS
COVID-19
LE POINT SUR LA SITUATION

CORONAVIRUS COVID-19 : LES MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Face à l'épidémie du Coronavirus Covid-19, le gouvernement est en solidarité totale avec les entreprises et leurs salariés, et continuera d'être pleinement mobilisé dans les jours et les semaines à venir.

DÉCOUVREZ LES PRINCIPALES MESURES MISES EN ŒUVRE :

Cliquez sur les liens ci-dessous pour plus d'infos

1. DÉLAIS DE PAIEMENT D'ÉCHÉANCES SOCIALES ET/OU FISCALES (URSSAF, IMPÔTS DIRECTS)
2. REMISE D'IMPÔTS DIRECTS
3. REPORT DU PAIEMENT DES LOYERS ET FACTURES (EAU, GAZ, ÉLECTRICITÉ)
4. FONDS DE SOLIDARITÉ POUR LES TPE, INDÉPENDANTS ET MICRO-ENTREPRENEURS : UNE AIDE POUVANT ALLER JUSQU'À 1 500 €
5. PRÊT GARANTI PAR L'ETAT
6. MÉDIATION DU CRÉDIT POUR LE RÉÉCHELONNEMENT DES CRÉDITS BANCAIRES
7. DISPOSITIF DE CHÔMAGE PARTIEL
8. MÉDIATEUR DES ENTREPRISES EN CAS DE CONFLIT
9. MARCHÉS PUBLICS : LES PÉNALITÉS DE RETARD NE SERONT PAS APPLIQUÉES

Téléchargez le récapitulatif des mesures gouvernementales en cliquant ***ICI.***

Un fonds de solidarité de 1 500 € pour les entrepreneurs !

Vous pouvez dès maintenant créer votre dossier pour obtenir l'aide de 1 500 € (maximum) proposée par le gouvernement !
Pour cela, connectez-vous à https://www.impots.gouv.fr/portail/ et envoyez votre formulaire directement depuis la messagerie de votre espace particulier.
Autre bonne nouvelle : Suite à l'annonce de Bruno Lemaire, Ministre de l'Economie, ces 1500 € accordés aux PME, TPE et travailleurs indépendants le seront très certainement pour les pertes de 50%, et non pas 70% comme initialement prévu, par rapport à votre activité de mars et avril 2019.

Également, il semblerait que vous puissiez bénéficier automatiquement de cette aide (quel que soit le pourcentage de perte) si votre entreprise fait l'objet d'une interdiction d'accueil du public durant la période ! Finalement et dès le 15 avril, une aide complémentaire de 2 000 € pourra vous être allouée par votre région si vous êtes dans la situation suivante :
- Impossibilité de régler vos créances exigibles à 30 jours
- Refus d'un prêt de trésorerie raisonnable par votre banque
- Employer au moins un salarié

RÉGION Nouvelle-Aquitaine

La Nouvelle Aquitaine sur le front !

En Nouvelle-Aquitaine, où le tourisme représente un secteur prépondérant (9% du PIB régional), cette crise sanitaire sans précédent due au #coronavirus, fait craindre une année difficile pour les professionnels concernés*. Le Conseil Régional mobilise tous les moyens nécessaires pour être aux côtés des entreprises et des associations impactées. Ce sont déjà 50 millions d'€ d'aides d'urgence qui ont été débloqués pour le territoire néoaquitain. Les acteurs du tourisme sont principalement ciblés par ces mesures exceptionnelles.
*110 000 emplois directs + les emplois induits en région Nouvelle-Aquitaine

Vous trouverez sur le site suivant, toutes les mesures envisagées en cliquant **ICI**.

Entreprises, associations, la Région à votre écoute

05 57 57 55 88 entreprise-covid19@nouvelle-aquitaine.fr
entreprises.nouvelle-aquitaine.fr

Ça vous concerne :

Demande d'annulation et de remboursement du séjour par mon client, que dois-je faire ?

Ouf ! Voici une nouvelle destinée à relever le marché du tourisme en France, durement touché par la crise sanitaire que nous traversons depuis mi-mars.

Les professionnels du tourisme : hôteliers, agences de voyage, tours-opérateurs... ont réussi à faire entendre leur cri d'alerte aux autorités. Le risque encouru par ces sociétés, mais aussi les petites et très petites entreprises du tourisme, relève de l'annulation des séjours de vacances et leur remboursement intégral. En effet, le client jusqu'ici, pouvait exiger le remboursement des prestations, en évoquant le cas de force majeur. La crise sanitaire actuelle relève de circonstances exceptionnelles et inévitables, et contraint le client ou l'organisateur à annuler les prestations.

Ce que la nouvelle réglementation prévoit :

L'ordonnance n° 2020-315 du 25 mars 2020, **met en place de nouvelles dispositions réglementaires**, destinées à sauver le marché du tourisme. Entrée en vigueur le 26 mars 2020, les professionnels du tourisme pourront **désormais proposer un avoir ou un report de la ou des prestations**, à tous les clients dont la prestation a été annulée en raison de la crise sanitaire du coronavirus, ou si le client en fait expressément la demande.

Cette nouvelle réglementation, **bouleverse le droit des consommateurs.** Les associations de consommateurs ont cependant été intégrées au débat afin de mettre en place ces mesures et de respecter l'intérêt de chaque partie : celui des consommateurs et celui des entreprises du tourisme, en proie à une baisse de trésorerie qui pourrait provoquer dans le pire des scénarios une faillite.

Quelles prestations sont concernées par cette nouvelle réglementation ?

Toutes les prestations qui ont été annulées à la demande du consommateur, ou par le professionnel, à compter du 1er mars et ce jusqu'au 15 septembre 2020 inclus, pour les contrats suivants :

- les voyages à forfait vendus par un tour-opérateur ou une agence de voyage,
- les prestations de location de voiture,
- les prestations d'hébergements touristiques (hôtels, locations saisonnières, campings...),
- les voyages scolaires vendus par des associations, tout autre service touristique : concerts, manifestations sportives, excursions, parcs à thème, visites guidées, forfaits pour les remontées mécaniques, location d'équipements sportifs tels que le matériel de ski, soins en spa...

Pour plus d'informations sur le texte de loi, consultez le site Legifrance.gouv.fr ou cliquez ***ICI***

Quelle est la démarche à suivre pour proposer un report du séjour ?

Le professionnel du tourisme, peut par dérogation du Code du tourisme, proposer un avoir au client et ce, à la place du remboursement de l'intégralité des paiements effectués.

Comment informer mon client ?

Le professionnel du tourisme doit informer son client par courrier ou courriel (avec accusé de réception) au plus tard 30 jours après l'annulation du contrat (au plus tard 30 jours après la date du 26 mars 2020 si le contrat a été annulé avant cette date). Il doit préciser le montant de l'avoir ainsi que les conditions de délai et de durée de validité. Le montant de l'avoir prévu est égal à celui de l'intégralité des paiements effectués au titre du contrat résolu.

Comment adresser l'avoir et proposer une prestation ?

Le professionnel, peut proposer une nouvelle offre, dans un délai de 3 mois à compter de la notification de la résolution du contrat initial : une prestation identique ou équivalente à la prestation prévue par le contrat initial. Le prix n'est pas supérieur à celui de la prestation prévue par le contrat initial, et ne doit pas donner lieu à la facturation de nouveaux frais, sauf si le contrat initial prévoyait déjà une majoration possible.
Si la nouvelle prestation est de catégorie supérieur au contrat initial, et à la demande du client, la différence de tarif est à sa charge.
A savoir : l''avoir peut être découpé en plusieurs prestations.

Durée de validité de l'avoir :

L'avoir est valable pour une période de 18 mois. Lorsque l'avoir a été proposé au client, il ne peut demander le remboursement des paiements effectués, pendant cette période. Attention, le client reste libre d'accepter ou ne pas accepter cette nouvelle proposition. Si l'offre est acceptée, un nouveau contrat est établi. Si le report du séjour est refusé par le client, le professionnel peut proposer une nouvelle offre : changement de date, destination, prestation... Si le client n'est toujours pas intéressé, il en est en droit de se faire rembourser intégralement, à la fin de la période des 18 mois, date de validité de l'avoir.

Conseil + : Les échanges entre professionnels et clients doivent être bien conservés. Notez bien, que vous avez un délai de 18 mois dans lequel, vous pouvez proposer une offre à votre client.

Sources :

https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000041755833
https://www.tourmag.com/A-valoir-quelles-sont-les-regles-dictees-par-l-ordonnance_a103075.html
https://www.60millions-mag.com/2020/03/26/sejours-annules-pas-de-remboursements-mais-des-avoirs-17321

ET APRÈS CETTE CRISE, ON S'ORGANISE COMMENT ?

Nous en sommes conscients, pas facile de se projeter cet été pour les touristes et pour les professionnels du secteur. Cependant, restons optimistes.

Prônons le "voyagez local" !

La crise sanitaire du Covid-19 a certes engendré de nombreuses annulations de réservation et une baisse d'exploitation pour chacun d'entre-nous mais elle a également permis à bon nombre de français de connaître les aléas de la mondialisation. Les tendances actuelles semblent montrer que les français ne partiront pas beaucoup à l'étranger cet été. Bonne nouvelle pour le Pays Val de Garonne Guyenne Gascogne car ces derniers représentent nos clients majoritaires. (A titre d'exemple, la clientèle française représentait en 2019, 97.8% des visiteurs du Val de Garonne). Dans ce sens, une campagne promotionnelle invitant les français à rester en France et consommer local lors des prochaines vacances estivales tourne actuellement sur Facebook et est très relayée.

VOYAGEONS LOCAL !

L'occasion de communiquer certes auprès des français mais plus particulièrement auprès de la clientèle locale, qui reçoit chaque année amis et famille à la maison ! Les locaux restent les meilleurs ambassadeurs de notre territoire. Prônons donc le "partir en vacances près de chez soi" et les "micro aventures", très en vogue ces derniers temps. Une micro-aventure se définit comme étant "une aventure courte, simple, locale, excitante, stimulante, rafraîchissante et enrichissante". Alors que la population mondiale est de plus en plus urbanisée, occupée et bloquée devant un écran, les micro-aventures offrent une évasion réaliste vers la nature (...)* . Ainsi pas besoin de partir loin pour être dépaysé. Axons donc notre communication dans ce sens.

Idée + :

Pour promouvoir un hébergement "nature", une expérience à vivre ou une activité de plein air, une start up dédiée à la microaventure recherche des offres de professionnels pour enrichir une plateforme en ligne dédiée aux microaventures : → https://hello435700.typeform.com/to/JFRwKR

Gardons nous de baisser nos prix

A l'issue de la crise sanitaire, bon nombre d'acteurs du tourisme, dans l'hébergement notamment, vont vouloir "brader" leurs tarifs pour attirer la clientèle. Vouloir proposer une offre moins chère pour attirer le client, est une fausse bonne idée. Aujourd'hui pour un client, ce qui compte, ce n'est pas uniquement le prix mais l'offre de service ramenée au prix et la gestion du risque. "En tant qu'acheteur, je préfère la solution la moins risquée, mais pas nécessairement la moins-disante". (Jacques Attali - écrivain, économiste et haut fonctionnaire français) → Une des clés du succès pour vendre en cette période de crise sera donc de retravailler votre offre sur sa valeur ajoutée et non uniquement sur sa problématique tarifaire. Pensez également à rassurer vos clients concernant la proximité des centres de soins (hôpitaux notamment), valoriser vos protocoles sanitaires (ménage fait régulièrement, linge de lit lavé dans une blanchisserie professionnelle par exemple, etc).

Créons des synergies !

Ce confinement est peut-être également l'occasion de prendre le temps de créer des liens (pour le moment virtuels) avec d'autres prestataires touristiques pour construire des offres packagées et proposer à vos clients des services "plus". Le discours auprès de ces derniers ? "Venez chez nous, on s'occupe de tout !" Un stage d'équitation pour la petite cet été, pendant que l'ado profite d'une activité pour laquelle vous aurez négocié une réduction auprès d'un prestataire touristique de votre territoire ? Proposez à vos clients la possibilité de louer des vélos en quelques minutes ou aller faire du canoë sur le Lac de Clarens, le Dropt ou le canal de Garonne grâce à ces contacts privilégiés que vous aurez tissés au préalable ? Les partenariats peuvent ainsi être mis en place entre les différents acteurs du tourisme, dans une logique de synergie ou de complémentarité. Allez, sortez vos répertoires téléphoniques ou contactez votre Office de tourisme pour obtenir le contact d'un ou des prestataires avec qui vous aimeriez travailler et profitons de cette période de confinement pour passer quelques appels et créer des offres packagées car "seul on va plus vite mais ensemble on va plus loin" !

Soyons flexibles auprès de nos clients !

Comme beaucoup de plateformes de réservation en ligne le font actuellement, pourquoi ne pas encourager vos clients à réserver votre hébergement dès à présent en leur offrant la possibilité d'annuler au dernier moment. Conscients que ceci ne représente pas l'idéal pour les hébergeurs, il faut savoir s'adapter au contexte actuel et rassurer les clients. Vous pouvez également proposer des bons cadeaux, sans dates fixes.

Pour résumer :

Ciblons avant tout une clientèle locale, mettons en avant notre valeur ajoutée, véhiculons comme message que le Pays V3G est une belle alternative de vacances au bord de l'eau douce, pour des vacances apaisantes, ressourçantes et actives. Créons des synergies, enfin rassurons et adaptons nous aux besoins de nos clients. "Nous vivons une situation un peu bancale, mais le désir de voyager demeure, et notre rôle est de nourrir l'envie de construire de beaux projets pour après-demain**". (Sophie Arbib, PDG d'Exclusif Voyages)

Source : https://eziclic.com/blogs/news/la-micro-aventure

** Source : https://www.lepoint.fr/art-de-vivre/coronavirus-une-aubaine-pour-les-touristes-10-03-2020-2366501_4.php*