

Optim Accueil. « C'est un moyen pour faire passer un message »



● *Christian Piat, directeur du cabinet Optim Accueil.*

Basé à Nantes, Optim Accueil, cabinet spécialisé en ingénierie touristique, accompagne depuis une dizaine d'années les entreprises qui souhaitent s'ouvrir au public de manière structurée. À sa tête, Christian Piat.

Quelles sont les raisons qui poussent depuis quelques années les entreprises à s'ouvrir au public ?

Elles sont multiples. Pour certaines, la visite d'entreprise est un moyen de réaliser du chiffre d'affaires supplémentaire de façon directe ou indirecte. Pour d'autres, c'est davantage un outil de communication. Dans tous les cas, la visite d'entreprise est un moyen pour elles de faire passer un message. C'est en fonction de ce message que les entreprises doivent organiser leur circuit de visite, sans perdre de vue cette question : « Qu'est-ce qui va intéresser les visiteurs ? ».

Quelles sont les grandes étapes à franchir avant de mettre en place ce circuit ?

D'abord, il y a le cadrage du projet. Cela consiste à écouter les attentes du chef d'entreprise et à étudier les possibilités techniques qu'offre son site de production pour l'accueil du public.

La deuxième phase est le travail du scénario de la visite d'entreprise avec un préchiffrage de son coût. Restera enfin à adapter ce scénario au budget que souhaite consacrer l'entreprise à son circuit de visite.

Pour ouvrir ses portes au public, il faut donc mettre au point un scénario de visite ?

Oui. La visite d'entreprise se conçoit comme un magazine dont on tourne les pages. Il faut s'adresser aux visiteurs comme à un lecteur, en ayant un fil conducteur pour parler de son produit. À tel endroit, le guide d'entreprise doit par exemple parler de telle chose. Il faut créer une ambiance et un décor autour de la visite car c'est un produit touristique comme les autres.

Quel est l'investissement nécessaire pour une entreprise qui souhaite mettre en place un circuit de visite ?

C'est évidemment très variable selon la taille et les objectifs de l'entreprise. Cela peut aller de plusieurs milliers d'euros à des centaines de milliers d'euros. L'important pour l'entreprise est d'être professionnel dans son accueil du public. Avoir par exemple une salle qui puisse accueillir un car de 50 personnes. Ensuite seulement on voit si on place à tel endroit des panneaux explicatifs ou un film d'entreprise.