



PROGRAMME DE FORMATION

DOT 2 - Coursus Direction Office de Tourisme - Optimiser le budget et développer l'autofinancement de son OT

2 jours
14,00 heures

Pourquoi suivre cette formation ?

Trouver des financements pour une structure d'OT a été de tout temps une préoccupation importante de ses responsables. Elle devient cruciale en période de crise ou de redéfinition des moyens et missions. Diversifier ses sources de financement permet à l'OT de poursuivre et de pérenniser son développement. La formation apportera des pistes de réflexions sur différentes formes de financements possibles avec les avantages et les contraintes de chacune. Vous pourrez donc vous initier à toutes les formes de financement et de ressources publiques ou privées, susceptibles de compléter les budgets existants ou de réaliser des actions précises. Cette formation s'appuiera sur une appropriation d'outils d'Analyse Financière, simples, opérationnels et adaptés à votre structure.

Public visé

Direction, DAF, comptables, Élus des Offices de Tourisme

Pré-requis

Comprendre le fonctionnement et la gestion budgétaire d'un office de tourisme

Objectifs pédagogiques

Optimiser le budget de son OT :

- Analyser l'activité de l'OT
- Evaluer et présenter le patrimoine de l'OT
- Diagnostiquer rapidement les forces et les faiblesses de son OT
- Détecter et répondre aux appels à proposition des bailleurs de fonds publics de la Région
- Echanger les bonnes pratiques et les expériences entre Offices de Tourisme

Développer l'autofinancement de son OT :

- Mettre en oeuvre de nouvelles activités génératrices de revenus
- Développer les cotisations et le partenariat
- Détecter et répondre aux appels à proposition des bailleurs de fonds publics de la Région
- Mettre en oeuvre de nouveaux investissements générateurs de revenus
- Optimiser le retour de la taxe de séjour dans le budget de l'Office



Programme de formation

Module 1

Les enjeux de l'autofinancement pour le compte d'exploitation de l'Office

Développer les réponses aux appels à projet des bailleurs de fonds de la Région et du Département

- Rappel des différentes catégories de subventions : exploitation, investissement, projet
- Les appels à projet visant à favoriser l'innovation touristique
- La prise en compte des objectifs du fonds d'innovation touristique
- Les appels à projet relatifs à l'engagement associatif
- Les appels à projet en direction des territoires
- La prise en compte du schéma régional et département de développement touristique
- Les facteurs clés de succès des demandes de subventions

Développer des activités génératrices de revenus

- Rappel des conséquences de la mise en oeuvre d'une activité commerciale au sein de l'Office de Tourisme
- La mise en oeuvre de prestations génératrices de revenus
- La création et/ou l'optimisation d'une boutique
- Le développement de partenariats privés
- Le sponsoring et le mécénat
- Les développements des ressources liées au NTIC
- Les bonnes pratiques des OT

Mettre en oeuvre des investissements générateurs de revenus

- Comment mesurer le retour sur investissement ?
- Le calcul du taux de rentabilité de l'investissement Développer les cotisations
- Optimiser le montant de cotisations des socioprofessionnels
- Développer de nouvelles cotisations
- Moduler le montant des cotisations

Optimiser le recouvrement de la taxe de séjour pour l'OTSI

- Déterminer le potentiel de taxe de séjour de son territoire
- Optimiser le rendement de la taxe de séjour
- Les arguments pour un retour de la taxe de séjour dans le budget de l'Office

Module 2

Mesurer l'activité de l'OTSI

- La distinction Charges/Produits
- La formation du résultat
- L'analyse des marges de l'OT par les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)
- La mise en couleurs du Compte de Résultat
- Travaux pratiques : diagnostic de l'activité d'un OTSI régional

Evaluer le patrimoine de l'OTSI

- La distinction Actif/Passif
- La présentation d'un Bilan Fonctionnel
- La mesure de la solvabilité et de la liquidité
- La présentation des ratios de bilans significatifs : mise en couleurs du Bilan

La construction d'un diagnostic financier « flash »

- Les données élémentaires à intégrer
- Les leviers d'amélioration des résultats
- Les clignotants d'alerte : détecter les signaux avant coureurs de difficultés au travers de certains postes clés
- Le diagnostic financier de l'OT

Modalités pédagogiques

Alternance de méthode affirmative et active

- Applications pratiques
- Travail sur le dossier de chaque participant
- Ateliers et échange de bonnes pratiques entre participants

Moyens et supports pédagogiques

Support Powerpoint et des outils pédagogiques

Modalités d'évaluation et de suivi

Evaluation formative (applications)

Bilan de satisfaction à chaud