

## Dossier de presse

# Lancement du guide 2020-2021 « Les Secrets de Nos Boîtes<sup>®</sup> »



**Point presse : Mardi 28 juillet à 11H00**

# Communiqué de Presse

**Guy DIQUELOU, Président de la commission Tourisme de la CCIMBO,  
vous invite au point presse de lancement du guide 2020-2021,**

## **LES SECRETS DE NOS BOITES**

**Le mardi 28 juillet à 11H00**

**A l'Atelier de la Galette, Biscuiterie de Pont-Aven**

**8 rue du général De Gaulle 29930 Pont-Aven**

## ***Découvrez les entreprises de notre région !***

Si les vacances offrent pour certains l'opportunité de découvrir de nouveaux paysages, elles sont aussi l'occasion de passer les portes des entreprises locales. Cette forme de tourisme, appelée tourisme de découverte économique, tourisme industriel ou encore tourisme de savoir-faire, est de plus en plus pratiqué en France. Selon une étude de l'association Entreprise et Découverte, en 2017, **13 millions de visiteurs se sont rendus dans près de 2000 entreprises pour une visite touristique.** En croissance, ces chiffres illustrent un engouement certain en faveur **du Made in France.**

Chaque année, ce sont plus de **250 000 personnes** qui viennent découvrir les entreprises du Finistère ayant accepté d'ouvrir leurs portes. Face à cet engouement croissant, la chambre de commerce et d'industrie métropolitaine Bretagne ouest (CCIMBO) accompagne depuis **plus de 20 ans** la promotion de la visite d'entreprise et renouvelle son édition du guide **Les Secrets de nos boîtes**®.

Ce guide regroupe des entreprises de secteurs variés qui mettent un point d'honneur à partager leurs savoir-faire et à partager la passion de leur métier.

À cette occasion, Monsieur Jean COLLIN, Président Directeur Général de 3 entreprises présentes dans le guide, témoignera de sa participation régulière à l'opération Les secrets de nos boîtes®.

Au total, près de **40 entreprises** ouvrent leurs portes : de la dégustation d'algues à la fabrication de crêpes, en passant par la fabrique de vêtements ou encore la production florale. Autant d'invitations pour découvrir le patrimoine économique du Finistère. Cette année **l'entreprise Grain de Sail**, torréfaction artisanale à Morlaix, a rejoint l'opération.

### Programme :

**11H00** : Conférence de presse      **11H30** : Visite de l'entreprise l'Atelier de la Galette, Biscuiterie de Pont-Aven

### En présence de :

- Guy DIQUELOU, Président de la Commission Tourisme de la CCIMBO
- Jean COLLIN, Président Directeur Général des biscuiteries réunies
- Delphine DREVILLON (Arkéa Banque Entreprises & Institutionnels, responsable du centre d'affaires de Brest)
- Cécile QUENTIN-LEBOZEC (communication institutionnelle Arkéa)
- Maryanne HINAULT (communication institutionnelle Arkéa)
- Vincent COPPOLA, Directeur du développement économique de la CCIMBO Quimper
- Marie-Pierre RIVIERE, conseillère tourisme à la CCIMBO Quimper

# Le Finistère : l'un des départements où la découverte économique est la plus développée

Le Finistère est l'un des départements au sein duquel la découverte des entreprises est la plus développée, notamment grâce à l'opération « Finistère Découverte Economique – Les secrets de nos Boîtes » menée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Métropolitaine Bretagne Ouest.

Cette initiative est l'une des actions touristiques majeures qui a été créée et animée depuis plus de 20 ans par la CCIMBO. Chaque année, 250 000 personnes visitent les entreprises finistériennes. A travers cette opération, la CCIMBO propose aux entreprises de bénéficier d'un accompagnement pour ouvrir leurs portes de manière professionnelle en développant **3 axes** :

## ❖ Conseiller

L'opération « Finistère Découverte Economique » consiste à conseiller les entreprises par la réalisation de diagnostics courts et l'organisation de modules et d'ateliers de formation adaptés.

## ❖ Appuyer

Les entreprises investissent dans des équipements professionnels (signalétique, couloirs de visite, supports audiovisuels...). La CCIMBO conseille les entreprises dans les investissements à réaliser. Elle monte et appuie les dossiers de demande d'aides régionales pour les entreprises qui souhaitent travailler avec un cabinet conseil.

## ❖ Promouvoir

La CCIMBO assure la promotion des visites d'entreprises en Finistère grâce à l'édition annuelle du guide « Les Secrets de nos Boîtes® ». Ce document permet ainsi au public, curieux de mieux connaître l'économie finistérienne et ses savoir-faire, de prendre connaissance des différentes entreprises qui accueillent des visiteurs, à l'année ou en saison estivale, de leur activité et de leurs conditions d'ouverture.



# 10 bonnes raisons d'ouvrir son entreprise à la visite

Les spécialistes du tourisme de découverte économique s'accordent à résumer en 10 points clés les bonnes raisons d'ouvrir à la visite et les éventuels bénéfices qu'il est possible d'en retirer :

1. Se faire connaître, raconter son histoire et accroître sa notoriété.
2. Améliorer l'image de son entreprise.
3. Promouvoir ses produits et leur environnement.
4. Montrer et expliquer son savoir-faire.
5. Partager un moment de convivialité avec le public.
6. Motiver, impliquer et fédérer les salariés sur un nouveau projet.
7. Intégrer l'entreprise dans son environnement local et sa région en l'ouvrant aux riverains et institutionnels.
8. Valoriser le travail de son personnel en ouvrant ses portes à leurs familles.
9. Faire connaître son métier aux scolaires et étudiants, et éventuellement susciter des vocations.
10. Générer de nouveaux débouchés commerciaux.

Selon l'objectif de l'entreprise, le ou les messages à diffuser au cours de la visite seront préparés et présentés différemment. Il est essentiel de prendre un temps de réflexion autour du « pourquoi » avant de lancer la démarche du « comment ».

Les statistiques démontrent qu'un visiteur qui fait une bonne expérience de la visite d'entreprise en parle à 10 personnes autour de lui. A l'inverse, si la visite est mal vécue, il en parlera à 100 personnes. L'impact est ainsi loin d'être négligeable.

## La diffusion du guide



### 70 000 exemplaires diffusés sur le territoire

L'édition du guide 2020-2021 « Les Secrets de Nos Boîtes » est imprimée à 70 000 exemplaires, au format 10,0 x 21,0 cm. Il est disponible dans les entreprises référencées dans le guide, dans les aéroports, les offices de tourisme, les CCI et chez les professionnels hôteliers et campings qui en auront fait la demande.

### Le support contient 36 pages et met en valeur 38 adhérents dont :

- 25 entreprises dans le secteur de l'agroalimentaire
- 6 entreprises dans le secteur de la pêche et de la mer
- 7 entreprises dans le secteur de l'innovation et de la technologie

### Un site internet dédié

Le guide s'accompagne également d'un site internet dédié à la visite d'entreprise qui permet aux internautes de rechercher un établissement ouvert à la visite, de commander le guide et d'accéder à toutes les actualités des entreprises mais aussi du tourisme de découverte économique en général. Il liste les 50 entreprises du guide qui sont ouvertes à la visite et attire l'attention d'environ 14 000 internautes par an.



### Les réseaux sociaux de la CCIMBO

La CCIMBO met à l'honneur une entreprise du guide tous les jours sur ces comptes LinkedIn et Facebook. Chaque entreprise va pouvoir bénéficier de l'audience de nos réseaux et suivre l'actualité des entreprises finistériennes ouvertes à la visite



## Le nouvel adhérent au Guide 2020-2021

### 23 TORRÉFACTION ET BOUTIQUE GRAIN DE SAIL

TORREFACTION ARTISANALE À MORLAIX



**M. Gildas PLEYBER**

Grain de Sail SAS

4 route du bas de la rivière

29600 MORLAIX

02 98 62 40 91 / 07 85 63 56 28

www.graindesail.com

gildas.pleyber@graindesail.com

*La torréfaction Grain de Sail est située au bout du port de Morlaix au pied de l'écluse. Ce bâtiment intègre la torréfaction de café et la boutique de vente directe. Gildas Pleyber vous fera visiter l'entreprise qui comprend une présentation sur diaporama du projet Grain de Sail, la torréfaction, la chocolaterie, le transport maritime à la voile. Vous assisterez à une démonstration de torréfaction, suivie d'une dégustation de café et de chocolats. Un espace de vente directe est proposé.*

#### LES PETITS PLUS...

Le cadre : près des écluses du port de Morlaix, la dégustation de cafés du monde et de délicieux chocolats bio!



## Les établissements classés par thème



### AGRO-ALIMENTAIRE

Atelier de la galette	PONT-AVEN	1
Biscuiterie de Concarneau	CONCARNEAU	2
Biscuiterie François Garrec	BENODET	3
Biscuiterie de la pointe du Raz	PLOGOFF	4
Biscuiterie Penven	PONT-AVEN	5
Biscuiterie Terre d'embruns	BREST	6
Biscuiterie Traou Mad	PONT-AVEN	7
Brasserie des Abers	PLOUDALMÉZEAU	8
Brasserie Coreff	CARHAIX	9
Brasserie Tri Martolod	CONCARNEAU	10
Brédial - tout feu tout frais	PLABENNEC	11
Chatillon chocolatier	PLEYBEN	12
Cidrierie Manoir du Kinkiz	QUIMPER	13
Cidrierie Melenig	ELLIANT	14
Cidrierie Menez Brug	FOUESNANT	15
Cidrierie de Tromelin	MAHALON	16
Cidrierie de Rozavern	TELGRUC SUR MER	17
Conserverie Courtin	TREGUNC	18
La Compagnie Bretonne-Conserverie Furic	PENMARCH	19
Conserverie Kerbriant	DOUARNENEZ	20
Distillerie des Menhirs	PLOMELIN	21
Distillerie du Plessis	QUIMPER	22
Grain de Sail	<b>NOUVEAU</b> MORLAIX	23
Esprit Safran	POULDREUZIC	24
La Ferme aux insectes - Savéol	GUIPAVAS	25

## SOMMAIRE



### PÊCHE ET MER

Algoplus	ROSCOFF	26
Haliotika - La Cité de la pêche	LE GUILVINEC	27
Crée de Plouhinec	PLOUHINEC	28
Crée de Roscoff	ROSCOFF	29
Huîtres du château de Bélon	RIEC SUR BÉLON	30
Maison Legris	PLOUGUERNEAU	31



### INNOVATION-TECHNOLOGIE

Aéroport Brest Bretagne	GUIPAVAS	32
Armor-Lux	QUIMPER	33
Espace découverte EDF	BRENNILIS	34
Imprimerie du commerce	QUIMPER	35
Nature et bois	LANNILIS	36
Novatech	PONT DE BUIS	37
Yprema	PLUGUFFAN	38

## 5 points essentiels pour réussir sa visite

**En raison de l'épidémie du COVID-19 et des mesures sanitaires imposées, les visiteurs sont invités à prendre contact avec l'entreprise qu'ils souhaitent visiter. Les entreprises peuvent de cette manière organiser leur visite dans les meilleures conditions possibles.**

### ❖ Structurer un circuit

La mise en place d'un circuit de visite suppose souvent un investissement dans des outils d'information et de signalétique. L'itinéraire doit être chronologique et complet, de l'arrivée des matières premières, jusqu'à leur expédition. Le commentaire doit s'appuyer sur un fil conducteur.

### ❖ Organiser les visites

Avant tout, il est indispensable de se poser quelques questions relatives à l'accueil : Comment gérer les groupes et les individuels ? Doit-on faire des visites à heure fixe ? Doit-on mettre en place un planning de réservations ?

Par ailleurs, l'encadrement des visites est incontournable, un ou plusieurs collaborateurs doivent être désignés. Le recours aux retraités de l'entreprise, stagiaires ou guides professionnels peut également être envisagé. Cependant, il est impératif que le guide, interne ou non à l'entreprise, ait une forte capacité relationnelle, qu'il sache s'intéresser et enfin qu'il puisse faire respecter les consignes de sécurité.

Attention, avant toute décision, il est essentiel de procéder à une analyse des risques pour l'entreprise comme pour le visiteur. Il faut examiner auprès de son assureur l'étendue de sa responsabilité civile en cas de visite.

### ❖ Rendre le touriste acteur de sa visite

Il est régulièrement rappelé que l'engouement pour la visite d'entreprise est dû notamment à la volonté d'apprendre en se divertissant. Trois niveaux de proposition de découverte sont ainsi à distinguer : « à voir », « à visiter » et « à vivre ». La tendance touristique consiste donc à enrichir la sollicitation des publics et avancer vers le « à vivre » qui permet aux touristes de découvrir une nouvelle expérience.

### ❖ Faire revenir les visiteurs

Sans stratégie de « Faire revenir », l'entreprise ne peut compter que sur un renouvellement permanent de ses visiteurs. Cependant, cette stratégie comporte des limites puisque la visite d'entreprise touche principalement des publics de proximité. Il est ainsi essentiel de renouveler son offre, même partiellement.

### ❖ Compléter la visite par un support de communication

Pour les visiteurs en individuel, des enquêtes auprès de sites touristiques montrent que la diffusion d'un dépliant et le bouche-à-oreille sont les supports de promotion les plus performants.

Le rôle du dépliant est double : suggérer un site, son contenu et son vécu (« faire revenir ») au visiteur et informer (accès, dates, horaires, tarifs).