



# PROGRAMME DE PROFESSIONNALISATION

## 2020

Ateliers et rencontres entre pros



# PRÉSENTATION

## Blaye Bourg Terres d'Estuaire, "le vrai site de rencontres"...

C'est la signature de la stratégie de promotion BBTE que nous vous avons présentée dans votre guide du partenaire 2020. C'est aussi ce que nous vous offrons dans ce programme annuel de professionnalisation !

## Vos quatre Offices de Tourisme investissent ensemble dans la performance de votre entreprise.

Nous vous avons préparé au cours de cette nouvelle année des rencontres entre professionnels et avec des professionnels. Différents types de rendez-vous vous rassembleront entre prestataires sur des thèmes variés qui seront animés par des experts dans chaque domaine.

Toutes ces sessions thématiques sont organisées sur le territoire Blaye Bourg Terres d'Estuaire et vous sont proposées gratuitement pour cette année 2020. Et dans la mesure du possible, nous en profiterons pour vous recevoir chez des prestataires partenaires et vous en faire découvrir les lieux.

Suivez donc ce guide et inscrivez-vous à partir du lien à la fin de chaque page de présentation...



# MON PARCOURS PROFESSIONNEL

## AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT



1

- J'apprends ce qu'est le "home staging" P3
- Je fais le point sur ma présence sur Internet P4
- Je développe ma présence sur Internet P5
- Je définis mon expérience client pour atteindre mes objectifs P6
- J'établis et mets en oeuvre ma stratégie commerciale et marketing P7
- J'améliore ma visibilité et ma commercialisation grâce aux photos P8

## PENDANT LE SÉJOUR DU CLIENT



2

- Je constitue un fichier de mes clients pour pouvoir les faire revenir P9
- Je collecte la taxe de séjour à l'aide de ma plateforme de gestion P10

## APRÈS LE SÉJOUR DU CLIENT



3

- Je veille à ma réputation sur Internet et réponds aux avis clients P11
- Je reste en contact avec mes clients pour pouvoir les fidéliser P12

## AU FIL DE L'ANNÉE



4

- Je fais reconnaître les qualités de mon hébergement et obtiens des avantages P13
- Je m'intéresse à l'environnement et au développement durable P14
- Je me renseigne sur l'accessibilité de mon lieu d'accueil P15

## AVANT LE SÉJOUR

Notre objectif est de vous préparer au mieux à gagner des clients : améliorer votre offre, être présent et visible sur Internet, devenir plus attractif, vendre vos qualités...

## PENDANT LE SÉJOUR

Notre objectif est de vous donner des clés, une fois les clients chez vous, pour développer des relations avec eux et pouvoir leur proposer de revenir...

## APRÈS LE SÉJOUR

Notre objectif est de vous aider, une fois les clients partis de chez vous, à accroître votre réputation sur Internet et la fidélisation de votre clientèle...

## FORMULE

Ce qui est compris



**ACCUEIL** convivial  
autour d'un café



**ATELIER** animé  
par un intervenant



**VISITE** guidée  
du lieu d'accueil

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## J'apprends ce qu'est le "home staging"

### Mon hébergement est-il suffisamment séduisant pour que des clients choisissent de le réserver ?

Lors de cette session, je comprendrai le concept du home staging (autrement dit du réaménagement intérieur à moindre frais), les enjeux et les techniques de base à mettre en oeuvre chez moi.

Au programme de ce temps d'information :

- définitions, limites et positionnement dans la démarche de l'hébergeur
- contextualisation / hébergement saisonnier
- principes directeurs du concept et de sa mise en oeuvre
- adaptation au cadre de l'accompagnement d'un prestataire hébergeur
- identité du lieu, orientations et méthode de travail



**Jeudi 13 Février à 9h**



**Durée : 3h30**



**Château Haut Bourcier à Saint-Androny**



**Pour tous les hébergeurs (propriétaires de meublé en particulier)**



**Aucun pré-requis**



**50 personnes maximum**

ANIMÉ PAR



Michel ANDRE (UC Conseil), architecte spécialiste de l'aménagement intérieur et propriétaire de meublés dans les Deux-Sèvres

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-homestaging](https://bit.ly/prosBBTE-homestaging)

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## Je fais le point sur ma présence sur Internet

### Mon offre est-elle bien mise en avant pour les clients qui préparent leur venue sur Internet ?

Lors de cette session, j'appréhenderai les besoins des clients, ainsi que les clés de réussite pour concevoir une stratégie web performante afin de rendre mon offre visible, attractive et accessible à mes clients.

Au programme de ce temps d'information :

- quels sont les usages de mes clients ?
- quels outils et actions mettre en place pour :
  - > rendre mon offre visible ?
  - > vendre en ligne ?
  - > gérer ma réputation ?
  - > fidéliser ma clientèle ?
- comment évaluer mes actions pour améliorer ma présence web ?

Cette session peut permettre de participer aux suivantes sur la visibilité web (p5), l'expérience client (p6), la stratégie commerciale et marketing (p7), les photos (p8), la collecte des données client (p9), l'e-réputation (p11) et la fidélisation (p12) !



**Jeudi 19 Mars à 10h**



**Durée : 2h30**



**Maison du Vin de Blaye**



**Pour tous les prestataires**



**Aucun pré-requis**



**50 personnes maximum**

ANIMÉ PAR



Mathilde MAZAGOT, spécialiste e-tourisme et communication digitale (ex-animatrice numérique d'Office de Tourisme)

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-strategieweb](https://bit.ly/prosBBTE-strategieweb)

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## Je développe ma présence sur Internet

### Mon offre est-elle bien référencée et attractive pour les clients qui préparent leur venue sur Internet ?

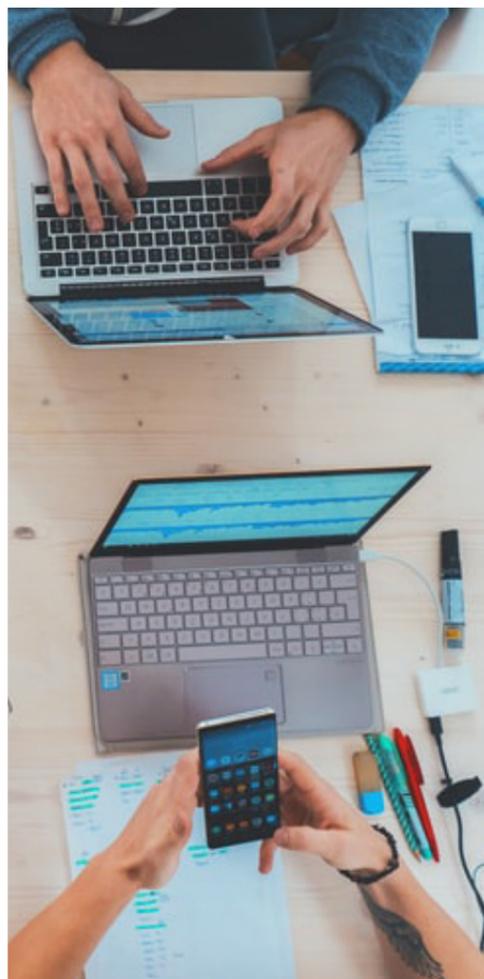
Lors de la session précédente, j'ai compris comment élaborer une stratégie de communication efficace sur Internet et, sur ce second temps, je souhaite améliorer la visibilité et l'attractivité de mon offre sur les outils incontournables.

Au programme de cet atelier technique :

Comment concevoir des contenus efficaces (textes, images, infos pratiques...) pour mes principaux outils web ?

- ma fiche d'établissement Google My Business
- mes annonces sur les sites de distribution (canaux de vente)
- mon propre site Internet
- mes pages/comptes sur les réseaux sociaux

Cet atelier se tiendra en petit nombre afin de permettre à chaque participant de travailler ses contenus selon sa propre stratégie et sur les outils de son choix. Afin de mettre en pratique les exercices proposés, le lieu d'accueil est équipé d'ordinateurs pour tous... mais les participants peuvent venir avec leur ordinateur portable ou tablette s'ils le préfèrent !



**Jeudi 26 Mars à 9h**



**Pour tous les prestataires**



**Durée : 3h30**



**Avoir suivi la session sur la stratégie web (p4)**



**Le Chai 2.0  
à Marsas**



**10 personnes maximum**

ANIMÉ PAR



Mathilde MAZAGOT,  
spécialiste e-tourisme et  
communication digitale  
(ex-animatrice numérique  
d'Office de Tourisme)

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-visibiliteweb](https://bit.ly/prosBBTE-visibiliteweb)

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## Je définis mon expérience client pour atteindre mes objectifs

### Mon offre est-elle encore adaptée et suis-je toujours concurrentiel ?

Lors de cette session, je m'éclairerai sur les nouveaux concepts touristiques et nouvelles attentes des clients, ainsi que sur des méthodes qui me permettront d'être en adéquation.

Au programme de cet atelier avancé :

- introduction globale sur le tourisme en 2020
- évolution de la demande et de l'offre
- quelle expérience client adopter ?
- présentation d'une multitude de concepts réussis
- introduction sur le concept de la grappe d'expérience définie par Guest & Strategy
- illustration à travers un cas concret d'une grappe d'expérience cohérente

Cette session peut permettre de participer à celle qui suit l'après-midi-même sur la stratégie commerciale et marketing (p7).



**Jeudi 2 Avril à 9h**



**Hébergeurs professionnels,  
gestionnaires d'activités de  
loisirs et restaurateurs**



**Durée : 3h**



**Avoir suivi la session sur la  
stratégie web (p4)**



**Chambres d'hôtes  
Le Cormier de l'Estuaire  
à Saint-Aubin de Blaye**



**13 personnes maximum**

ANIMÉ PAR



Jérôme FORGET,  
consultant en projets  
touristiques innovants,  
politique tarifaire et  
stratégie webmarketing et  
commerciale

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-experienceclient](https://bit.ly/prosBBTE-experienceclient)

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## J'établis et mets en oeuvre ma stratégie commerciale et marketing

### Mon offre commerciale est-elle développée en cohérence avec le positionnement de mon produit ?

Lors de cette session, je ferai le point, mettrai en place et/ou développerai ma stratégie marketing, webmarketing et commerciale.

Au programme de cet atelier avancé :

- les évolutions marquantes du webmarketing touristique en 2020
- bien connaître son contexte
- établir ses objectifs
- définir sa stratégie webmarketing et commerciale avec la présentation du modèle Guest & Strategy d'une stratégie e-tourisme performante pour des gérants de TPE/PME dans le secteur du tourisme
- éclaircissement sur les différentes composantes d'une stratégie webmarketing réussie
- illustration par l'exemple d'un gérant d'une activité touristique indépendante aux objectifs de remplissage élevé
- illustration d'un exploitant d'une activité touristique indépendante aux objectifs plus modérés



**Jeudi 2 Avril à 14h**



**Durée : 3h**



**Chambres d'hôtes  
Le Cormier de l'Estuaire  
à Saint-Aubin de Blaye**



**Hébergeurs professionnels,  
gestionnaires d'activités de  
loisirs et restaurateurs**



**Avoir suivi la session sur la  
stratégie web (p4) ou sur  
l'expérience client (p6)**



**13 personnes maximum**



Jérôme FORGET,  
consultant en projets  
touristiques innovants,  
politique tarifaire et  
stratégie webmarketing et  
commerciale

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-strategiecom-mercialemarketing](https://bit.ly/prosBBTE-strategiecom-mercialemarketing)

7

# AVANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## J'améliore ma visibilité et ma commercialisation grâce aux photos

### Mon offre est-elle clairement bien mise en images pour attirer des clients ?

Lors de cette session, je serai avisé(e) sur les qualités de bonnes photos et guidé(e) vers des outils de retouche que je pourrais utiliser facilement.

Au programme de cet atelier :

- l'importance de la photographie
- les usages des photographies (sites Internet et réseaux sociaux en particulier)
- des conseils et outils de retouche photos
- questions / réponses

Les participants peuvent venir avec leur ordinateur portable ou tablette s'ils le souhaitent en plus...



**Mardi 19 Mai à 14h**



**Durée : 3h**



**Moulin du Grand Puy  
à Lansac**



**Pour tous les prestataires**



**Avoir suivi la session sur la  
stratégie web (p4)**



**20 personnes maximum**



Grégory CASSIAU,  
photographe professionnel  
de la communication, de la  
gestion de la relation client  
et du "storytelling"

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-photos](https://bit.ly/prosBBTE-photos)

8

# PENDANT LE SÉJOUR DU CLIENT

## Je constitue un fichier de mes clients pour pouvoir les faire revenir

### Ai-je bien les coordonnées de mes clients lorsqu'ils viennent chez moi pour rester en contact avec eux ?

Lors de cette session, j'apprendrai les enjeux de la collecte de leurs données et comment les exploiter à mon niveau (les techniques pour les traiter, les mettre à jour et les catégoriser...).

Au programme de cet atelier :

- pourquoi collecter la donnée en 2020 ?
- à quel moment et quels outils ?
- usages des données : des leviers d'acquisition et de fidélisation
- exemples d'usages
- point réglementaire
- questions / réponses

Cette session peut ensuite permettre de participer à celle sur la fidélisation (p12).

Les participants peuvent venir avec leur ordinateur portable ou tablette s'ils le souhaitent en plus...



Mardi 16 Juin à 14h



Pour tous les prestataires



Durée : 3h



Avoir suivi la session sur la stratégie web (p4)



Gîtes Gayet à Saint-Androny



20 personnes maximum



Grégory CASSIAU, photographe professionnel de la communication, de la gestion de la relation client et du "storytelling"

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-collectedonneesclient](https://bit.ly/prosBBTE-collectedonneesclient)

# PENDANT LE SÉJOUR DU CLIENT

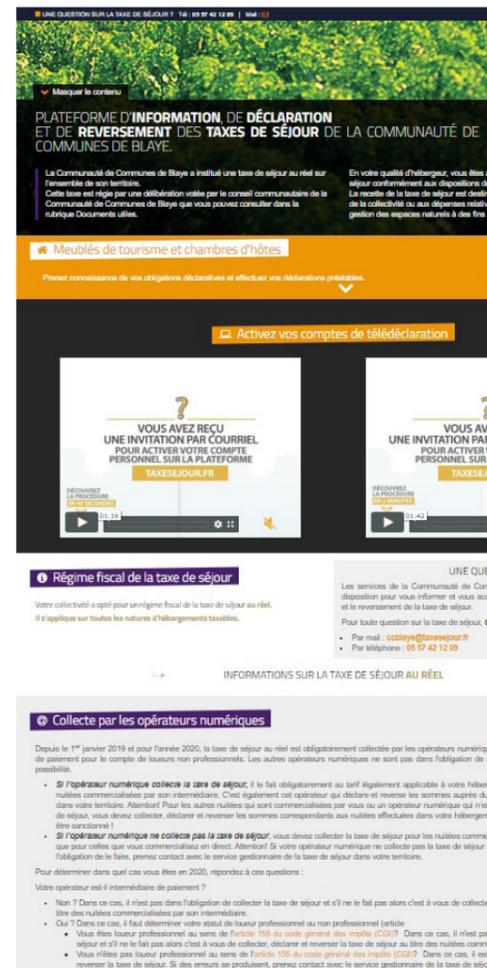
## Je collecte la taxe de séjour à l'aide de ma plateforme de gestion

### Comment dois-je déclarer la taxe de séjour que les clients me versent ou règlent sur des sites de réservation comme Airbnb ou Booking ?

Lors de cette session, je ferai le point sur l'utilisation de la plateforme de gestion de la taxe de séjour et la déclaration des nuitées réservées sur Airbnb, Booking, Gîtes de France, Le Bon Coin...

Au programme de ce temps d'information :

- rappel des principes de la taxe de séjour (cadre, fonctionnement, règles applicables et obligations des hébergeurs)
- démonstration pratique de la plateforme (présentation d'un compte d'un hébergeur, explication sur la déclaration des nuitées...)
- réponse aux questions qui se posent fréquemment dans la pratique
- précision sur les sites de réservation tels que Airbnb, Booking, Gîtes de France...
- libre échange avec les hébergeurs



Jeudi 19 Novembre à 14h



Pour tous les hébergeurs



Durée : 2h30



Aucun prés-requis



Confirmation du lieu après inscription



Dans la limite des places du lieu d'accueil



Créateur de la plateforme de gestion de la taxe de séjour pour Blaye Bourg Terres d'Estuaire [blayebourgterresdestuaire.taxesejour.fr](https://blayebourgterresdestuaire.taxesejour.fr)

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-taxedesejour](https://bit.ly/prosBBTE-taxedesejour)

# APRÈS LE SÉJOUR DU CLIENT

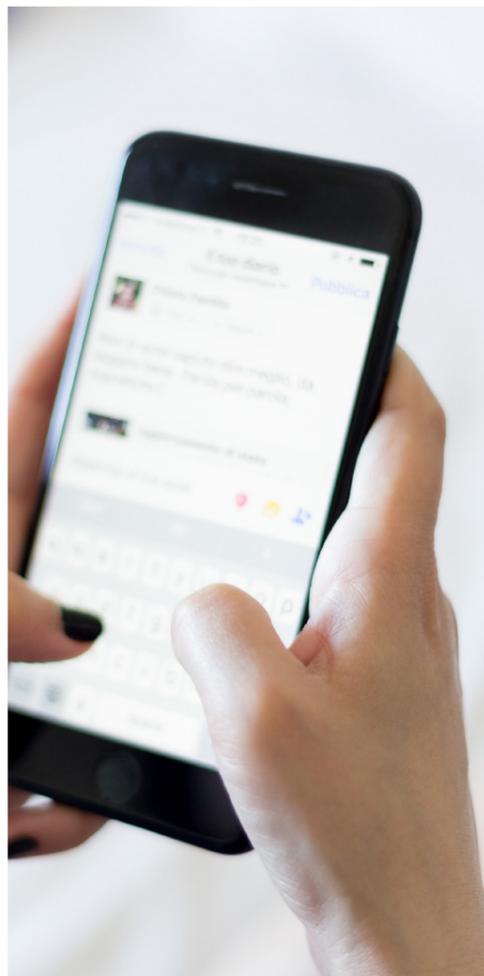
## Je veille à ma réputation sur Internet et réponds aux avis clients

**Mon offre satisfait-elle mes clients ?  
Que disent-ils après leur venue  
chez moi sur TripAdvisor, Booking,  
Google My Business... ?**

Lors de cette session, j'apprendrai la nécessité de prendre en main ma e-réputation et comment la maîtriser.

Au programme de cet atelier :

- e-réputation, avis clients, réseaux sociaux... de quoi parle-t-on ? Les principales plateformes
- l'avis client, un fantastique outil de visibilité en ligne
- avis clients... la parole est au client !
- le cercle vertueux des avis clients
- les avis clients comme outil de promotion
- l'e-réputation, un outil de promotion de mon offre ?
- savoir faire sa veille en matière de e-réputation
- savoir répondre aux avis positifs et négatifs
- les 6 points clés à respecter pour répondre à un avis
- inciter les visiteurs à déposer un avis, trucs et astuces



**Vendredi 11 Septembre à 14h**



Pour les gestionnaires d'activités de loisirs et visites, restaurateurs, viticulteurs et hébergeurs professionnels



**Durée : 4h**



Avoir suivi la session sur la stratégie web (p4)



**Confirmation du lieu après inscription**



**15 personnes maximum**



Sébastien GONZALEZ,  
consultant en e-tourisme  
(et pilote de drone professionnel)

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-ereputation](https://bit.ly/prosBBTE-ereputation)

# APRÈS LE SÉJOUR DU CLIENT

## Je reste en contact avec mes clients pour pouvoir les fidéliser

**Comment puis-je fidéliser d'anciens  
clients et leur proposer de revenir  
chez moi ?**

Lors de cette session, j'étudie par quels moyens fidéliser un client.

Au programme de cet atelier :

- l'enjeu crucial des données clients : pas de données / pas de fidélisation
- à quel moment collecter la donnée et quels outils
- quels leviers pour fidéliser un client : offres commerciales, réseaux sociaux, newsletters...
- comment construire un plan de fidélisation
- le mail de « secours », une astuce à déclencher pour booster une période creuse
- exemples d'usages
- questions / réponses

Les participants peuvent venir avec leur ordinateur portable ou tablette s'ils le souhaitent en plus...



**Mardi 6 Octobre à 14h**



Pour tous les prestataires



**Durée : 3h**



Avoir suivi la session sur la stratégie web (p4) et sur la collecte des données client (p9)



**Gîte du Puy de l'Étang  
à Laruscade**



**20 personnes maximum**



Grégory CASSIAU,  
photographe professionnel  
de la communication, de la  
gestion de la relation client  
et du "storytelling"

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-fidelisation](https://bit.ly/prosBBTE-fidelisation)

# AU FIL DE L'ANNÉE

## Je fais reconnaître les qualités de mon hébergement et obtiens des avantages

### Mon hébergement touristique a-t-il toutes les qualités reconnues par les clients ?

Lors de cette session, je découvrirai comment qualifier mon gîte ou mes chambres d'hôtes, ainsi que les avantages dont je peux bénéficier.

Au programme de ce temps d'information :

- la promesse client
- le classement des meublés de tourisme et l'abattement fiscal
- le référentiel Chambre d'Hôtes Référence
- les labels de qualité comme Gîtes de France, Clévacances... et leurs qualifications thématiques
- la fiscalité des meublés de tourisme et des chambres d'hôtes



Mardi 7 Avril



Durée : 2h30



Confirmation du lieu après inscription



Pour tous les propriétaires de meublés et chambres d'hôtes



Aucun prés-requis



Dans la limite des places du lieu d'accueil



Agence de développement touristique de la Gironde, structure de promotion et de conseil

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-qualitefiscalite](https://bit.ly/prosBBTE-qualitefiscalite)

# AU FIL DE L'ANNÉE

## Je m'intéresse à l'environnement et au développement durable

### Mon offre peut-elle bénéficier de certifications écologiques et comment puis-je être accompagné(e) ?

Lors de cette session, je découvrirai comment qualifier mon hébergement ou mon site de visite dans une démarche environnementale.

Au programme de ce temps d'information :

- l'écotourisme et les démarches éco-responsables
- l'écolabel européen pour les hébergements touristiques
- la norme NF Environnement pour les sites de visite
- l'affichage environnemental
- les subventions existantes pour m'aider



Jeudi 4 juin à 14h



Durée : 2h30



Gîtes de Fenouil  
à Civrac de Blaye



Pour tous les hébergeurs et les sites de visite



Aucun prés-requis



15 personnes maximum



Agence de développement touristique de la Gironde, structure de promotion et de conseil

Participation 30€ HT  
Gratuite en 2020

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-ecotourisme](https://bit.ly/prosBBTE-ecotourisme)

# AU FIL DE L'ANNÉE

## Je me renseigne sur l'accessibilité de mon lieu d'accueil

### Peut-on m'expliquer simplement les normes d'accessibilité pour bien accueillir chez moi ?

Lors de cette session, je ferai le point sur les règles des sites d'accueil et la qualification de mon offre pour les personnes en situation de handicap.

Au programme de ce temps d'information :

- l'accueil pour tous
- la marque Tourisme & Handicap pour les personnes à mobilité réduite ou les autres handicaps
- l'accessibilité pour les espaces de vente et dégustation chez les viticulteurs : conseils pratiques pour sa prise en compte
- la réglementation des établissements recevant du public
- l'information pour tous



Jeudi 15 Octobre



Durée : 2h30



Confirmation du lieu après inscription



Pour tous les prestataires (de lieux d'accueil en particulier)



Aucun pré-requis



Dans la limite des places du lieu d'accueil



Agence de développement touristique de la Gironde, structure de promotion et de conseil

> Inscription sur [bit.ly/prosBBTE-accueilaccessibilite](https://bit.ly/prosBBTE-accueilaccessibilite)

# MON AGENDA

## FÉVRIER

13 Home staging p3



## MARS

19 Stratégie web p4

26 Visibilité web p5



## AVRIL

2 Expérience client p6

2 Stratégie commerciale et marketing p7

7 Qualité et fiscalité p13

## MAI

19 Photos p8



## JUIN

4 Ecotourisme p14

16 Collecte des données client p9



## JUILLET-AOÛT



## SEPTEMBRE

11 E-réputation p11



## OCTOBRE

6 Fidélisation p12

15 Accueil et accessibilité p15



## NOVEMBRE

19 Taxe de séjour p10



# MES SERVICES +

## Mon espace pro sur [bbte.fr](http://bbte.fr) !

Retrouvez le guide du partenaire, les formules d'adhésion, une photothèque et différentes ressources utiles à votre activité sur notre site Internet.



## Pour les prestataires œnotouristiques :



Labellisés **Vignobles & Découvertes**, membres du réseau de la Route du Vin de Bordeaux en Blaye et Bourg, profitez également des **rendez-vous Bordeaux Wine Trip** organisés par Gironde Tourisme. Et **retenez la date du 19 mai** à la Maison des Vins des Côtes de Bourg de 9h30 à 13h pour la présentation de la nouvelle identité de la marque Bordeaux Wine Trip !

**Lundi 3 février de 9h30 à 17h**  
**& Lundi 6 avril de 9h30 à 17h**  
**& Lundi 8 juin de 9h30 à 17h**  
 Immersion dans les AOC  
**École du Vin de Bordeaux - CIVB**

**Mercredi 19 février de 19h à 20h30**  
 Et bien chantez maintenant !  
**Auditorium, Cité du Vin, Bordeaux**

**Lundi 2 mars de 9h30 à 17h &**  
**Lundi 4 mai de 9h30 à 17h**  
 Les fondamentaux : les clés de la dégustation, terroirs et cépages, assemblage.  
**École du Vin de Bordeaux - CIVB**

**Mercredi 11 mars de 19h à 20h15**  
 Des Vignes et des Hommes - Géorgie : voyage aux origines de la vigne.  
**Auditorium, Cité du Vin, Bordeaux**

**Judi 19 mars de 9h à 12h**  
 Les Best Of et le réseau Great Wine Capitals : l'œnotourisme à l'international.  
**Château Pont Saint-Martin, Léognan**

**Judi 26 mars de 10h15 à 13h**  
 Les chambres des merveilles !  
**Maison des Vins de la Closière de Cadillac**

**Judi 9 avril de 9h30 à 13h**  
 L'œnotourisme dans le Bordelais, les enjeux d'un assemblage subtil entre traditions et innovation  
**Conseil Départemental, Bordeaux**

**Judi 16 avril de 10h30 à 15h30**  
 Qui sont les touristes du vignoble bordelais ?  
**Hôtel Vatel, Bordeaux**

**Mardi 21 avril à 14h30**  
 Boire avec les dieux  
**Cité du Vin, Bordeaux**

**Mardi 19 mai de 9h30 à 13h**  
 Présentation de la nouvelle identité de la marque Bordeaux Wine Trip  
**Maison des Vins des Côtes de Bourg**

**Judi 18 juin à 20h**  
 Soirée partenaires, Bordeaux Fête le Vin  
**Quais de Bordeaux**



### Inscription & information

Nathalie Mourlanne  
 05 56 48 67 86  
[bordeauxwinetrip@gironde-tourisme.com](mailto:bordeauxwinetrip@gironde-tourisme.com)  
[www.bordeauxwinetrip.fr](http://www.bordeauxwinetrip.fr)

# INSCRIPTION & CONTACTS

Pour s'inscrire, rien de plus simple, un seul formulaire en ligne est à remplir ici **une adresse web est indiquée en fin de page de présentation de chaque session...**

Pour toute information, contactez l'interlocutrice de votre Office de Tourisme.



**JOCELYNE CHÉRONNET**

☎ 05 57 64 37 89

✉ [contactgroupes@tourisme-blaye.com](mailto:contactgroupes@tourisme-blaye.com)



**PAMÉLA MACOULLARD**

☎ 05 57 94 06 80

✉ [p.macouillard@grand-cubzaguais.fr](mailto:p.macouillard@grand-cubzaguais.fr)



**GAELE POUYLEAU**

☎ 05 57 32 88 80

✉ [tourisme@cc-estuaire.fr](mailto:tourisme@cc-estuaire.fr)



**ANNABELLE GÉRARD**

☎ 05 57 58 47 79

✉ [tourisme@latitude-nord-gironde.fr](mailto:tourisme@latitude-nord-gironde.fr)

## Espaces d'aide en informatique

📍 **Cyber-base**  
 à Bourg  
 05 57 94 06 88

📍 **Ateliers informatiques au Chai 2.0**  
 à Marsas  
 05 57 32 40 34

📍 **Ateliers informatiques de la Communauté de Communes de Blaye**  
 à Blaye, Gauriac et Saint-Christoly de Blaye  
 05 57 94 11 87

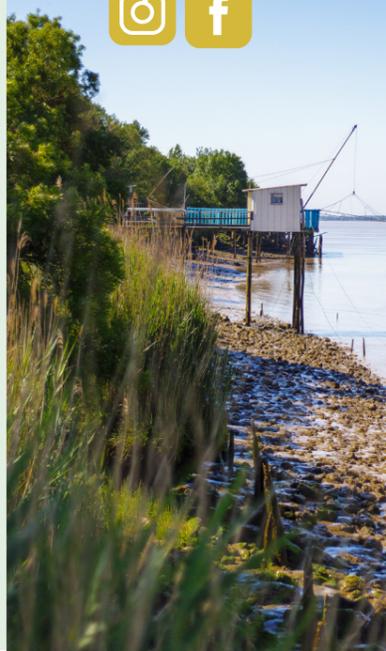
📍 **Atelier informatique de la Haute Gironde**  
 Saint-Seurin de Cursac  
 à Saint-Seurin de Cursac  
 05 57 42 00 97

📍 **Médiathèque**  
 à Saint-Ciers-sur-Gironde  
 05 57 32 84 36

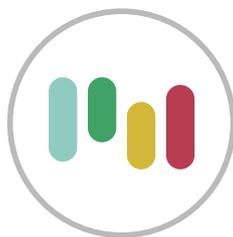
**Suivez-nous sur**  
**Blaye Bourg Terres d'Estuaire**  
 bbte.fr



#ESCALEBBTE



# Programme proposé et organisé par les Offices de Tourisme de BBTE



**BLAYE BOURG  
TERRES D'ESTUAIRE**  
OFFICES DE TOURISME

avec le soutien financier de



RÉGION  
**Nouvelle-  
Aquitaine**

et les conseils techniques de la

**mona**  
MISSION DES OFFICES DE TOURISME  
**nouvelle-aquitaine**

#### MENTIONS LEGALES

Conception : Théo Poupard  
Office de Tourisme de Blaye  
Photos : David Remazeilles©  
Pierre Planchenault© & Unsplash  
Illustrations : freepik.com &  
thenounproject.com