



CHARTRE DU CLUB VAR PRESTIGE

Année 2008



LE CLUB

Var Prestige... En Provence

**est un club de chefs d'entreprises varois dont les activités sont liées au
Tourisme d'Exception.**

Ce club d'appartenance, participe au pilotage de la filière « Prestige » du Comité Départemental du Tourisme du Var

Il contribue à la mise en œuvre d'un plan d'action commun, avec une participation financière à hauteur de 50% du budget total du CDT de la filière Prestige.

A travers cette participation financière et morale, ces entrepreneurs varois affirment leur volonté de s'investir activement et leur souhait de développer la notoriété « Prestige et Exception » du Var

En 2008, le club Var Prestige, compte 27 entreprises issues de 4 secteurs d'activités complémentaires :

- ✓ Les caves et domaines viticoles
- ✓ Le golf
- ✓ L'hôtellerie 4 **** et 4 *****L
- ✓ Les loisirs d'exception : école de conduite de Formule 1, initiation au pilotage d'hélicoptère, école de Polo, plages...

CONCEPT ET PHILOSOPHIE

Le club Var Prestige a été créé en 2002 sur une proposition de professionnels du tourisme varois, adressée au Comité Départemental du Tourisme du Var dans le but de mettre en valeur le « Var » en tant que destination d'excellence auprès d'une clientèle haut de gamme

- ✓ Var Prestige souhaite rendre visible la dimension prestige et exception du Var en mettant en valeur un réseau de prestataires à forte valeur ajoutée, constitué par l'ensemble des membres du Club.
- ✓ La parfaite connaissance des prestations de chacun permet à chaque membre de proposer à sa clientèle une vaste palette d'offres « sur-mesure », originales et d'exception.
- ✓ Var Prestige est un label de qualité, une promesse et une garantie de prestations « Haut de Gamme », proposées par l'ensemble des membres et ce pour l'ensemble des secteurs d'activités du Club.
- ✓ Var Prestige n'a pas pour vocation de commercialiser des offres packagées. Les demandes de prescripteurs font l'objet d'un envoi de la brochure et sont transmises à chaque membre qui assure ensuite son propre suivi commercial.
- ✓ Var Prestige peut accueillir toute entreprise varoise liée au tourisme d'exception, prête à échanger ses idées et à s'investir volontairement dans les actions déterminées contribuant notamment à la promotion du Var.

POSITIONNEMENT DU CLUB

Une destination d'exception et de proximité : LE VAR

Aussi bien en bord de mer qu'à l'intérieur des terres, le Var bénéficie d'un environnement naturel intact et préservé. La diversité des territoires et des paysages forme un écrin exceptionnel et rare ; il répond à la tendance de plus en plus actuelle de citoyens stressés rêvant de nature de calme et de bien-être.

Très accessible depuis l'ensemble des capitales européennes, le Var est une destination de proximité.

Un réseau d'offres très riche « sur mesure » :

Une hôtellerie de luxe empreinte de l'esprit « Maison », des golfs reconnus dans le monde entier, un patrimoine viticole réputé, des loisirs rares comme la F1 ou encore le polo...Chaque prestation se conjugue pour proposer une offre d'exception personnalisée.

Une garantie de qualité « Haut de Gamme » pour toutes les prestations :

Les critères d'adhésion du club garantissent une très grande qualité de prestations proposées par chacun des membres et dans chaque secteur d'activité.

ACTIONS

A partir du plan d'action élaboré en concertation annuelle, par les membres du Club, proposé au Comité du Tourisme du Var dans le cadre de la filière Prestige et soumis au Conseil Général du Var, différentes actions sont mises en oeuvre tout au long de l'année, auprès de cibles spécifiques.

Les objectifs généraux

Ils s'articulent autour du développement d'une image Prestige :

- ✓ Affirmer la dimension « prestige » du Var auprès des différentes cibles.
- ✓ Développer la notoriété du Club
- ✓ Renforcer la connaissance des prestations de chacun des membres du Club.

Les cibles

Marché France et Marchés étrangers

- ✓ Grand public :
 - Individuel ou en groupe
- ✓ Professionnelles :
 - Agences spécialisées : événementiel, tourisme d'affaires, incentive
- ✓ Prescripteurs :
 - Journalistes, institutionnels

LES MEMBRES

En 2008, le Club est composé de 27 membres répartis en 4 secteurs d'activités bien définis. Des critères de qualité communs à tous les secteurs et spécifiques à chacun ont été déterminés. Chaque membre et chaque postulant à l'adhésion au club doit respecter ces critères. Dans l'avenir, le choix des secteurs pourra être élargi, et de nouveaux critères spécifiques seront mis en place pour correspondre au positionnement du club. Dans cette attente et dès à présent, certains secteurs proches comme la restauration gastronomique, les transports, la location de voitures de luxe peuvent être associés comme « partenaires privilégiés ».

CAVES ET DOMAINES VINICOLES

1. CHATEAU DE BERNE - Lorgues
2. CHATEAU DE PIBARNON - La Cadière d'Azur
3. CHATEAU DE SAINT - MARTIN - Taradeau
4. CHATEAU SAINTE ROSELINE - Les Arcs sur Argens
5. CHATEAU RASQUE - Taradeau
6. MAISON DES VINS COTES DE PROVENCE - Les Arcs sur Argens

GOLFS

1. FOUR SEASONS GOLF CLUB PROVENCE AT TERRE BLANCHE - Tourrettes
2. GOLF DE BARBAROUX- Brignoles
3. GOLF DE SAINT-ENDREOL - La Motte
4. GOLF DE SAINTE-MAXIME – Sainte-Maxime
5. GOLF DE TAULANE - La Martre

HOTELS **** et *****L

1. AUBERGE DU CHATEAU DE BERNE - Lorgues
2. CHATEAU DE LA MESSARDIERE - Saint-Tropez
3. CHATEAU DE TAULANE - La Martre
4. CHATEAU DE VALMER - La Croix Valmer
5. FOUR SEASONS PROVENCE AT TERRE BLANCHE - Tourrettes
6. LA BASTIDE DE SAINT –TROPEZ - Saint-Tropez
7. LE CASTELLET – Le Castellet
8. LE BAILLI DE SUFFREN – Le Rayol-Canadel sur mer
9. LE BEAUVALLON - Sainte- Maxime
10. VILLA MARIE – Ramatuelle

LOISIRS D'EXCEPTION

1. CIRCUIT PAUL RICARD H.T.T.T - Le Castellet
2. ECURIE DE FORMULE 1 AGS - Gonfaron
3. PLAGE PEARL BEACH - Saint-Tropez
4. PLAGE KEY WEST – Ramatuelle
5. POLO CLUB SAINT-TROPEZ / HARAS DE GASSIN - Gassin
6. AEROPORT INTERNATIONAL DU CASTELLET - Le Castellet

PARTENAIRES

Depuis 2006 le Club Var prestige s'ouvre à des prestataires, non membres mais pouvant arborer le logo Var Prestige avec la mention « partenaire »

Ils ne participent pas financièrement aux actions et peuvent ne plus être partenaire à tout moment sur décision du club.

Ils doivent être présentés par un membre du club, et répondre au cahier de charges (critères de sélection) défini selon l'activité.

Les partenaires sont associés aux outils de promotion et de communication du club. Leurs coordonnées sont mentionnées et des liens vers leurs sites Internet mis en place.

En contre partie les partenaires proposent des gratuités ou des tarifs préférentiels lors d'actions comme les éductours et les accueils de presse.

Les partenaires en 2008 sont :

AEROPORT INTERNATIONAL TOULON-HYERES

Anne Marie BLUM

Boulevard de la marine – 83418 Hyères Cedex

Tél : +33 (0)4 94 00 83 83

www.toulon-hyeres.aeroport.fr

PRIVILEGE LIMOUSINES

Location de voiture de luxe –

Gérald HEYMANN : 06 09 57 01 54

131 Route du Plan de la Tour – 83120 SAINTE-MAXIME

Tél : + 33 (0)4 94 49 29 22 Fax : + 33 (0)4.94.96.79.04

le-privilege@wanadoo.fr

www.le-privilege.com

FONCTIONNEMENT

Existence :

Le Club d'appartenance, fonctionne comme groupe de pilotage intégré à la filière Prestige du Comité Départemental du Tourisme du Var (CDT). Il s'inspire des clubs de Maison de la France.

Le Club est ouvert à toute entreprise varoise des 4 secteurs d'activités qui en fait la demande et dont l'activité, liée au tourisme, respecte la présente charte.

Les entreprises membre adhérent au fonctionnement et à la philosophie du Club. Toutes restent totalement indépendantes dans leur démarche commerciale propre.

Opérationnel :

Le Club est composé de quatre secteurs d'activités : Caves et Domaines Viticoles, Golfs, Hôtellerie 4 **** et 4 *****L, Loisirs d'exception.

Chaque secteur est représenté au sein du Bureau du Club. Celui-ci est constitué par des membres désignés par leurs pairs et un représentant du Comité Départemental du Tourisme du Var

Le Club est dirigé par un Bureau et son Président (celui-ci est élu par l'ensemble des adhérents pour une durée de 2 ans).

Le Bureau se réunit régulièrement

Une réunion plénière, à laquelle participent tous les membres, est organisée au minimum 2 fois par an. Il n'existe pas de hiérarchie au sein du Club : un membre égale une voix.

Les postes, tâches et objectifs de chacun sont clairement définis, identifiés et acceptés par chacun. En revanche, seul le Bureau peut s'exprimer au nom du Club.

Composition du bureau du club pour 2008 :

Président : (réélu) Gerald HARDY

Hôtellerie

Véronique LENOIR - GOMES (Représentante) et Michel COLOMAS (suppléant)

Domaines Viticoles

Jean-Jacques BENETTI (Représentant) et Aurélie BERTIN (suppléante)

Golf

Bernard LOMBARD (Représentant) et Benjamin CATERNET (suppléant)

Loisirs d'Exception

Gilles MAGNAN (Représentant) et André CHOLLEY (suppléant)

Financier :

La participation financière des membres se fait pour l'ensemble des actions programmées au plan d'action annuel.

Cette participation financière annuelle conditionne la participation au club. Son montant est fixé en fin d'année précédente, et finalisé au premier trimestre de l'année suivante en fonction du plan d'actions annoncé, et du budget du Comité Départemental du Tourisme allouée à la filière Prestige. Le règlement de la participation financière par les membres de fait en 2 fois. 1^{er} acompte à la fin du mois de mars, le 2eme règlement interviendra à la fin du mois de Septembre et est calculé en fonction des actions effectivement mises en oeuvre pendant l'exercice.

La participation financière des membres représente 50% du budget global des actions.

Et s'ajoute au autres 50% du budget apporté par Le Comité Départemental du Tourisme.

Les membres recevront tous les ans à la fin de l'année en cours une fiche de « confirmation d'engagement au Club Var Prestige » pour l'année suivante et devront la retourner signée au C.D.T. du Var avant le 15 décembre. La notification du réengagement par le membre, l'engage à s'acquitter de la participation financière aux dates indiquées ci-dessous. Le membre qui ne souhaite pas renouveler son engagement pour l'année suivante doit en informer le Club par courrier adressé au Président avant le 15 octobre de l'année en cours.

COMMENT DEVENIR MEMBRE DU CLUB

L'adhésion est assujettie au cahier des charges mentionné ci-dessous.

Celui-ci est le garant de l'engagement de chacun des membres, dans le respect de la philosophie du club.

Pour permettre d'insérer les nouveaux membres dans les supports de communication, les demandes doivent parvenir au club avant le 30 Juin de chaque année. L'adhésion sera effective en début d'année suivante.

Les principales étapes :

✓ **Une démarche volontaire :**

Dans un premier temps, pour faire savoir son envie, sa détermination à rejoindre les membres du club et son accord avec la philosophie, une lettre de motivation doit être adressée directement au Président du Club.

Par la suite, tout adhérent devra personnellement contribuer à la dynamique du club ; par une participation active aux actions, une réponse aux sollicitations, et par sa présence lors de réunions et de rencontres.

✓ **Le respect de la Charte garantissant la Qualité du club :**

Répondre aux critères d'adhésion définis dans le cahier de charge pour l'ensemble des membres et aux critères spécifiques au secteur d'activité représenté.

CRITERES GENERIQUES

Equipement et installations :

- Etre situé dans un environnement de qualité (abords, parcs et jardins, signalétique)
- Disposer d'un patrimoine bâti de qualité (bonne présentation), très bien entretenu
- Disposer d'un équipement sanitaire aux normes, d'accès libre, bien signalé, (toilettes hommes/femmes ; accès handicapés), correspondant aux capacités d'accueil et de réception
- Disposer d'un équipement de sécurité aux normes d'accueil du public, (éclairage intérieur, extérieur, sortie de secours, extincteurs, etc...)

Accueil et fonctionnement :

- Disposer d'un accès « véhicules de tourisme » carrossable par tout temps et de places de parking en nombre correspondant à la capacité d'accueil.
- Respecter rigoureusement les horaires et jours d'ouverture annoncés.
- Disposer d'un personnel commercial et d'accueil au moins bilingue (anglais).

- Disposer d'un service commercial permanent assurant un accueil tout au long de l'année y compris en période de fermeture, doté d'outils de communication actuels : téléphone, fax, e-mail et si possible d'un site web.
- Proposer un document d'appel, plaquette de qualité avec descriptif au moins en bilingue (anglais).
- Proposer une grille tarifaire annuelle ou par saison avec des tarifs détaillés pour l'ensemble des prestations, disponibles en amont de l'année commerciale à venir.

CRITERES SPECIFIQUES

GOLFS :

- Architecture du parcours
- Notoriété du parcours et positionnement dans certains classements de référence (Guide Peugeot, Golf World, Golf Européen, etc...)
- Qualité et niveau d'entretien du parcours
- Etre ouvert à tous
- Disposer d'un club house situé sur le parcours
- Proposer une restauration de qualité sur le golf

CAVES ET DOMAINES VITICOLES :

- Instaurer une démarche 'Tourisme Vigneron' : accueil dans le domaine pour une réunion, un repas, une activité de loisirs, une animation ludique ou musicale etc., en plus de la dégustation traditionnelle.
- Proposer des vins de qualité et de renom.
- Respecter rigoureusement les horaires de visites et des jours d'ouverture au public.
- Disposer d'un espace spécifique dédié à l'accueil et à la dégustation des vins (comptoir, salle de dégustation)
- Disposer, si fourniture de prestations séminaires (réunions) et/ou de repas, d'un équipement aux normes sanitaires et de sécurité en vigueur dans le cadre d'un accueil du public
- Une grille tarifaire claire correspondant aux prestations offertes dans le domaine pour tous les compartiments de l'offre (vins, expéditions, différents types de locations de salles, du site, organisation d'animations etc.)
- Une possibilité de règlement des achats par cartes bancaires internationales

HOTELS :

- Classement 4 **** et 5 *****
- Activité principale
- Capacité minimum d'accueil (10 chambres)
- Nombre de personnel minimum par rapport à la capacité d'accueil
- Ouverture annuelle minimum de 7 mois
- Service voiturier et/ou bagagiste
- Conciergerie
- Restauration gastronomique
- Room service 24H/24H
- Décoration intérieure et extérieure personnalisées
- Piscine
- Infrastructure pour séminaires

LOISIRS D'EXCEPTION :

➤ ACTIVITES NAUTIQUES :

- Hors yacht (moteur)
- Vieux gréement
- Catamaran
- Pavillon français
- Port d'attache dans le Var

➤ SPORTS MECANIQUES ET EQUESTRE :

- Proposer des stages et services correspondants accessibles au grand publique
- Les pilotes et professionnels doivent pouvoir fournir des prestations pédagogiques bilingues.

➤ PLAGE

- Ouverture à l'année
- Espaces pour accueil séminaire

✓ **Validation de la demande d'adhésion**

Chaque demande est soumise au Bureau. Celui-ci retient ou rejette la candidature après une visite des structures du demandeur par le représentant du secteur en question.

✓ **Participation Financière**

Une participation financière est demandée à chaque membre. Elle est demandée en fin d'année pour l'année suivante. Le non acquittement de cette participation financière implique l'exclusion du membre concerné.

COMMENT DEVENIR PARTENAIRE DU CLUB

Le partenariat permet à d'autres secteurs d'activités liés au tourisme tels que la restauration gastronomique, la location de voitures de luxe, d'avion, d'hélicoptères, ... de collaborer à des actions ponctuelles sur la demande du club. Aucune cotisation n'est demandée.

Le titre de Partenaire Var Prestige est accordé par le club lors de la dernière assemblée de l'année pour une durée d'un an, renouvelable par vote des membres en assemblée de fin d'année suivante.

La demande de partenariat est également assujettie à un cahier des charges spécifique.

Critères génériques :

- Etre présenté au club Var Prestige par un de membres du Club.
- Affirmer sa volonté de devenir Partenaire « Var Prestige » en ayant pris connaissance des fondements et adhérer au concept du Club : esprit de valorisation, d'échange et de promotion de la destination VAR .

Accueil et activité :

- Avoir une activité complémentaire aux secteurs d'activités du club Var Prestige, positionnée sur une qualité de service répondant parfaitement aux exigences de la clientèle haut de gamme et de prestige.
- Exercer cette activité dans le département du Var depuis au moins trois ans consécutifs.
- Avoir une notoriété reconnue et disposer de solides références.
- Disposer d'un numéro de SIRET.
- Pouvoir produire les licences obligatoires du secteur d'activité, les assurances professionnelles concernées, ainsi que tout autre attestation obligatoire dans l'exercice de l'activité.
- Assurer un service d'accueil bilingue permanent (également téléphonique), y compris en période de fermeture
- Être doté d'outils de communication performants.
- Proposer des supports de promotion ou de commercialisation de qualité, avec descriptif au minimum bilingue (anglais).

Equipement et installations : (pour les secteurs accueillant du public ex salon d'attente hélicoptère etc...)

- Conformité à l'attente d'une clientèle internationale.

Critères spécifiques aux sociétés de location de voiture de luxe avec chauffeur:

- Disposer de et/ou pouvoir proposer un parc de véhicules haut de gamme bien entretenu et régulièrement renouvelé avec un panel de véhicules de 2 à 8 places
- Proposer des chauffeurs bilingues, connaissant parfaitement la région
- Pouvoir assurer un service 24h sur 24
- Une tenue irréprochable des employés...

Critères spécifiques aux sociétés de hélicoptère :

- Disposer de et/ou pouvoir proposer une flotte d'au moins 3 appareils de type Mono Turbine ou Bi Turbine, enregistrés en transport public.
- Être en possession d'un certificat de Transport Aérien en cours de validité
- Proposer des pilotes bilingues, licenciés.
- Proposer un service de prise en charge des passagers par voituriers avant et après le transfert.

Engagement demandé aux partenaires Var Prestige :

- Traitement en priorité pour toute demande de prestation par un membre Var Prestige
- Respecter les accords commerciaux et de collaboration convenus avec chaque membre.
- Accorder un tarif préférentiel convenu, ou le « Plus Var Prestige » déterminé au préalable entre le club et le partenaire.
- Tenir à disposition des clients les supports de communication réactualisés du club.
- Former son personnel sur le club et ses membres afin qu'il puisse donner une information précise et juste auprès de sa clientèle.

AVANTAGES DES PARTENAIRES :

- Mention avec ses coordonnées, sur les supports de communication et de promotion du Club Var Prestige. (*Portail Internet, dossier de presse, news- letter,, courrier d'accompagnement joint aux envois du coffret professionnel et de la brochure grand public*)
- Autorisation pour le partenaire de mentionner «Partenaire Var Prestige» sur tout support de communication de promotion et commercial accompagné du logo Var Prestige.
- Association à la logistique annuelle de communication Var Prestige

CONTACT

Si vous désirez en savoir plus sur le club VAR PRESTIGE et sur les modalités d'adhésion n'hésitez pas à nous contacter.

CLUB VAR PRESTIGE
Comité Départemental du Tourisme du Var
BP 5147- 83093 Toulon Cedex
info@var-prestige.com
www.var-prestige.com



En Provence