



## GUIDE PRATIQUE DE LA VISITE D'ENTREPRISE RÉUSSIE

---

### Rappels utiles

- **les finalités d'une visite en entreprise** sont de valoriser l'image des métiers, de véhiculer une image positive de l'artisanat, de favoriser le recours à l'artisanat, et d'instaurer un lien privilégié avec vos visiteurs.
- **Les motivations du public** peuvent être variées : envie de connaître un secteur d'activité – comprendre ce qui fait la renommée locale de l'artisan, découvrir un produit, une technique particulière, confirmer un projet professionnel ou d'alternance...
- **La connaissance des métiers** de l'artisanat et de la diversité des activités est faible comparé à la mosaïque de savoir-faire existants : 289 activités distinctes existent en Nouvelle-Calédonie en 2023 ! Cette méconnaissance est à la fois technique mais aussi souvent associée à une image passéiste, voire quelquefois négative concernant les conditions de travail, délais ou prix...  
Pour autant, le public a une image positive de la qualité du travail artisanal (création, produits) et apprécie la relation de proximité qui caractérise l'artisanat.
- **Les messages clés** à faire passer sont :
  - des entreprises performantes
  - des métiers de passion
  - des métiers accessibles
  - des qualités de travail multiples
  - des débouchés et perspectives professionnelles
- **Les critères de réussite d'une visite en entreprise**
  - le contenu
  - le respect des heures
  - la gestion des visiteurs en cours de visites
  - l'accueil et le départ sont très importants
  - arriver à faire de cette journée une « journée pas comme les autres » pour vos clients et visiteurs
  - faire de ces visites une découverte, un plaisir.
- **Les points à éviter**
  - Sur le fond :
    - les messages négatifs sur les métiers et sur l'artisanat ; sur le monde économique, la concurrence...
  - Sur la forme :
    - faire un monologue ; les discours trop techniques ou trop longs.

**Visite en entreprise : déroulé type**

**Chaque entreprise organise comme elle l'entend sa porte ouverte.**

Le déroulé type d'une visite en entreprise et sa durée, environ 35 minutes, sont donnés ci-après à titre indicatif.

Etapes	Conseils	Durée estimative
<b>Accueil et présentation</b>	<p><b>Accueil des visiteurs.</b> Ce moment est important pour instaurer un climat de sympathie et d'échanges décontractés dès le départ : c'est un moment de lien. Chaleur humaine, sourire et bonne humeur doivent être au rendez-vous !</p> <p>N'hésitez pas à faire intervenir les visiteurs en leur demandant ce qu'ils attendent de la visite, d'où ils viennent, et pourquoi ils ont choisi de visiter votre entreprise.</p> <p><b>Présentation du chef d'entreprise</b>, son parcours personnel, ses qualifications, son expérience, ses motivations au départ pour le secteur d'activité et son parcours au sein de l'entreprise, ses sources d'inspiration.</p> <p><b>Présentation de l'entreprise</b> avec des explications sur les moments forts : historique et anecdotes, durée d'existence &amp; évolution de la gamme de produits ou services dans le temps, recrutements, nouveaux locaux, investissements matériel, label ou récompense obtenus ...</p> <p><b>Présentation des activités de l'entreprise</b> : les produits - services, les secteurs de clientèle, les spécificités, temps de travail, possibilité de sur-mesure ou personnalisation, collaboration avec d'autres artisans...</p>	5 à 10 mn

Etapas	Conseils	Durée estimative
<p><b>La visite des locaux de production</b></p>	<p><b>Organiser la visite dans le sens du process.</b></p> <p><i>Il est important de regarder l'ensemble des personnes, de les faire participer, de réaliser des pauses orales.</i></p> <p><b>Plus les visiteurs participent, plus ils sont satisfaits de la visite !</b></p> <p><u>Par exemple</u> : invitation à parcourir un book-photos, réalisation en cours sur site, dégustation, proposition de tester les produits, proposer d'emporter carte de visite, flyers ou brochures.</p> <p><b>Détailler par poste les opérations de fabrication- transformation- réparation</b> en valorisant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ la connaissance technique des matières premières</li> <li>➤ le temps passé à réaliser une opération</li> <li>➤ détailler les savoir-faire, les compétences</li> <li>➤ parler des évolutions techniques</li> <li>➤ introduire des notions chiffrées (coût d'une machine par exemple)</li> <li>➤ mettre l'accent sur la qualité du produit fini.</li> </ul> <p>Introduire <b>la notion de qualité</b> tout au long de la présentation en marquant la différence avec les process standards /industriels.</p> <p>Vous pouvez terminer la visite par <b>la présentation des produits finis</b> en faisant intervenir dans la mesure du possible les sens : goût, touché, vue, odorat.</p>	<p>15 mn</p>
<p><b>Fin de la visite</b></p>	<p><b>En conclusion</b></p> <p>Dire en quoi vous êtes <b>satisfait de votre activité</b></p> <p><b>Évoquer vos projets:</b> investir, recruter, nouveaux marchés, nouvelle gamme de produits, nouveaux packaging, formation...</p> <p>Faire un <b>bilan</b> avec les visiteurs : repérer ce qui les a le plus intéressés dans la visite.</p>	<p>5 mn</p>