

ANNEXE 2-1

COMMENT S'Y RENDRE ?

EN VOITURE :

De Toulouse : 1 h

De Paris : 5 h 45

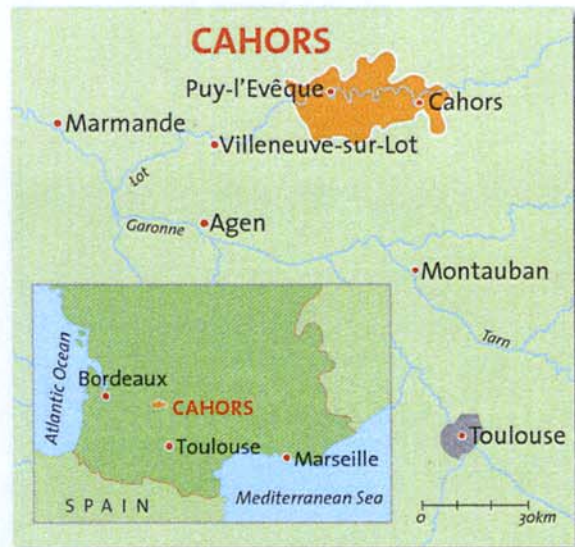
EN TRAIN :

De Paris Austerlitz à Cahors : 5 h 07

De Toulouse à Cahors : 1 h 10

EN AVION :

Paris - Toulouse : 1 h 10



CAHORS

Capitale du Quercy, construite sur une presqu'île, son passé est prestigieux et mérite une visite guidée. De la ville antique, il ne reste que l'Arc de Diane, vestige des anciens

thermes gallo-romains.

Le plus vieux Cahors abrite des demeures remarquables, témoins de l'opulence de l'aristocratie religieuse et de la bourgeoisie marchande de l'époque médiévale.

Le Pont Valentré (1308), unique pont fortifié au monde à trois tours, est classé au Patrimoine Mondial de l'Unesco.

Autre joyau, la cathédrale Saint Etienne (XI^{ème}/XVII^{ème}) est remarquable avec ses deux impressionnantes coupôles de 16 mètres d'envergure, son portail nord roman et surtout son cloître, chef d'œuvre de l'art flamboyant. Du Mont Saint-Cyr ou de la Croix Magne, un magnifique panorama s'offre sur la ville.

Virées en bateau sur le Lot, Festival de Blues, balades au travers des Jardins Secrets de Cahors, autant de promenades buissonnières qu'il convient d'engager dans la cité des Cadourques.

Renseignements : Office de Tourisme de Cahors
Place François Mitterrand - Tél. : 05 65 53 20 65

LES HAUTS DE SAINT GEORGES

FRÉDÉRIC OULIÉ

VISITE

ÉTÉ : 8h-20h

HIVER : 8h30-19h

DÉGUSTATION : Gratuite

POSSIBILITÉ DE GROUPES : 40 personnes

ANIMATION : Visite - Dégustation - Vente

CHAMBRE D'HÔTES : Non ; GITE : Non ; CAMPING : Non

TABLE D'HÔTES : Non ; AIRE D'ACCUEIL CAMPING CAR : Oui

PRODUCTION

SUPERFICIE : 6,30 ha

TYPE DE PRODUCTION : AOC Cahors

VIN DE PAYS : Rosé, Rouge

VIN DE TABLE : Rouge



733 rte de Lamarchande
46000 Cahors

+33 (0) 5 65 35 69 59

+33 (0) 5 65 35 69 59

LES HAUTS DE SAINT GEORGES

CHARTE

Un vigneron indépendant :

CHARTER

of the independent wine maker

- respecte son terroir,
 - travaille sa vigne,
 - récolte son raisin,
 - vinifie et élève son vin,
 - élabore son eau-de-vie,
 - met en bouteille sa production dans sa cave,
 - commercialise ses produits,
 - se perfectionne dans le respect de la tradition,
 - accueille, conseille la dégustation et prend plaisir à présenter le fruit de son travail et de sa culture.
- *He respects his terroir,,*
 - *He cultivates his vineyard,*
 - *He harvests grapes,*
 - *He vinifies his own wine,*
 - *He produces his brandy,*
 - *He bottles his wine in his private cellar,*
 - *He sells his wine,*
 - *He perpetuates tradition,*
 - *He is happy to welcome you, to give you advice about wine tasting and introduce you his production.*



ANNEXE 2-2

Le mot du Président



La légende raconte qu'il est rare de les approcher, mais elle ne dit pas où ils se trouvent et comment aller à leur rencontre...

À travers ce guide, vous avez entre les mains la meilleure clé pour découvrir et rencontrer ces initiateurs de plaisirs. Ils travaillent toute l'année leurs vignes et s'affairent avec énergie pour en extraire le meilleur. Ils sont sévères au moment de l'entrée des raisins dans leurs chais pour obtenir un vin de haute personnalité. Ils donnent sans compter de leurs temps pour vous préparer des flacons d'élixir que vous allez pouvoir partager en famille et avec vos amis. Ils partent dans les pays lointains pour faire découvrir leur métier et leurs vins. Vous les avez reconnus, ce sont les *Vignerons Indépendants du Lot*.

Fiers de leur logo et de leur charte, ils vous attendent dans leur domaine, vous présentent leur vignoble, ouvrent les portes de leurs chais pour vous faire découvrir ou redécouvrir les vins de Cahors, les Vins de Pays du Lot et des Coteaux du Quercy.

Choisir un vin portant le logo, c'est être garanti d'un produit issu du travail du vigneron, de la vigne au vin, contenant la passion qu'il saura vous faire partager sans modération.

Plébisciter ce logo, c'est être sûr de l'origine : Vigneron Indépendant.

Bonne découverte et bonne dégustation.

Laurent Nominé,

Le Président





Histoire - Découverte

de Cahors

Heritage and Visits

HISTOIRE ET DECOUVERTE

- ▶ **Vue panoramique du Mont St-Cyr**
- ▶ **Le Pont Valentré**
Le plus beau pont fortifié d'Europe. Pont piétonnier
- ▶ **La Fontaine des Chartreux**
Résurgence spectaculaire qui alimente toujours la ville en eau potable.
- ▶ **Cabazat**
Ancienne station de pompage du XIXème siècle, aménagée en espace d'interprétation sur Cahors et son Pays. Lieu d'exposition.
- ▶ **La Cité Médiévale**
- ▶ **L'Arc de Diane**
Vestiges des thermes gallo-romains.
- ▶ **Les remparts - La Tour des Pendus**
- ▶ **La Barbacane**
- ▶ **La Tour du Pape Jean XXII**
- ▶ **Le Quartier de La Daurade**
Bel ensemble de maisons anciennes.
- ▶ **La Cathédrale St-Etienne**
- ▶ **Le Cloître et la Chapelle St-Gausbert**
- ▶ **La Maison Henri IV**
- ▶ **Le Moulin de Coty**
- ▶ **Le Musée Henri-Martin**
Ancienne résidence de l'Evêque de Cahors, plusieurs collections dont les œuvres du peintre "pointilliste" Henri Martin et le fonds Gambetta, expositions temporaires. Ouvert tous les jours sauf le mardi de 11h à 18h et de 14h à 18h le dimanche, sauf fermeture exceptionnelle pour accrochage. Groupe sur rendez-vous. Tél : 05 65 20 88 66
- ▶ **Bibliothèque Patrimoniale et de Recherche du Pays de Cahors**
Ouvert pour visite et consultation du mardi au jeudi de 14h à 18h. Groupe sur rendez-vous. Tél : 05 65 35 10 80
- ▶ **Le Musée du Vin et de la Truffe**
Ouvert du 1^{er} juillet au 31 août du mardi au samedi de 9h30 à 13h et de 14h30 à 19h. Tél : 05 65 23 99 70

- ▶ **Le Musée de la Résistance**
Espace Bessières. Ouvert tous les jours de 14h à 18h. Fermé le 1/05 et le 25/12. Tél : 05 65 22 14 25
- ▶ **Les Jardins Secrets**
Il faut explorer à pied le secteur sauvegardé pour les admirer, tous différents et surprenants : une promenade instructive et ludique, à la découverte d'une végétation variée et inattendue. Plan disponible à l'Office de Tourisme.
- ▶ **Découverte en petit train routier**
Circuit commenté à travers la ville. Tous les jours du 1^{er} avril au 30 septembre. Départ du Pont Valentré et de l'Office de Tourisme. Sur réservation pour les groupes. Tél : 05 65 30 16 55
- ▶ **Croisière Découverte avec le Bateau Le Fénelon**
Découverte de Cahors et son vignoble par la rivière, découverte de St-Cirq Lapopie par la rivière et croisière à la journée ou à la carte. Tél : 05 65 30 16 55
- ▶ **Croisière découverte avec les Bateaux Safaraid**
Promenade commentée de 1h15 en bateau. 3 départs par jour à 11h/15h/16h30. Départs supplémentaires, en juillet et août : 13h30 et 18h00.
Au départ de Cahors : Pont Valentré
Au départ de Bouziès : Port de Bouziès.
Tél : 05 65 35 98 88

VISITES GUIDEES

- ▶ **INDIVIDUELS**
Les visites de l'Eté :

- 1/ « Laissez-vous conter Cahors » :
Visites-guidées en français avec guide-conférencier agréé par le Ministère de la Culture :
De juin à septembre, visites régulières avec thématiques différentes :
- Cahors essentielle
- Maison médiévale (3 programmes)
- Pont Valentré et ses abords
- Merveilles de la Cathédrale
- Jardins secrets
- Programmes et dates à l'Office de Tourisme.

- 2/ « Listen to the story of Cahors » :
visits in English with a lecturer-guide approved by the Ministry of Culture : June 11th and 21st, september 6th and 17th at 3 PM.

- 3/ **Visites-nocturnes « Histoires d'eau »** :
balades-spectacle en bateau et à pied avec guide-conférencier et comédiens : les mercredis 16, 23 et 30

juillet, 6 et 13 août à 21h30.
Embarcadère des Terrasses Valentré (près du pont).

4/ « L'été des 6-12 ans », ateliers du patrimoine pour les enfants :

En juillet-août, les lundis : maison médiévale; les mercredis : mosaïque; les vendredis : jardin (sauf le 14 juillet et le 15 août). Ateliers des lundis et vendredis : 15h; ateliers du mercredi : 10h.

Les visites commentées et les ateliers « Eté des 6-12 ans » durent deux heures.

Achat des billets : Office de Tourisme (pour les nocturnes, achat possible également à l'embarquement, dans la limite des places disponibles). Toutes les animations partent de l'Office de Tourisme, sauf les visites nocturnes « Histoires d'eau » dont le départ se fait à l'embarcadère des Terrasses Valentré, Allées des Soupirs.

Renseignements :
Office de Tourisme : 05 65 53 20 65

▶ GROUPE

VISITES GENERALES

Pédi-bus (en bus et à pied)
Cahors Essentielle (visite à pied)

VISITES THEMATIQUES

Le Pont Valentré et ses abords
La Cathédrale et son trésor
Les Jardins Secrets
La maison Médiévale à Cahors
Cahors au XIX^e siècle
(toutes ces visites se font à pied seulement)

FOIRES ET MARCHES

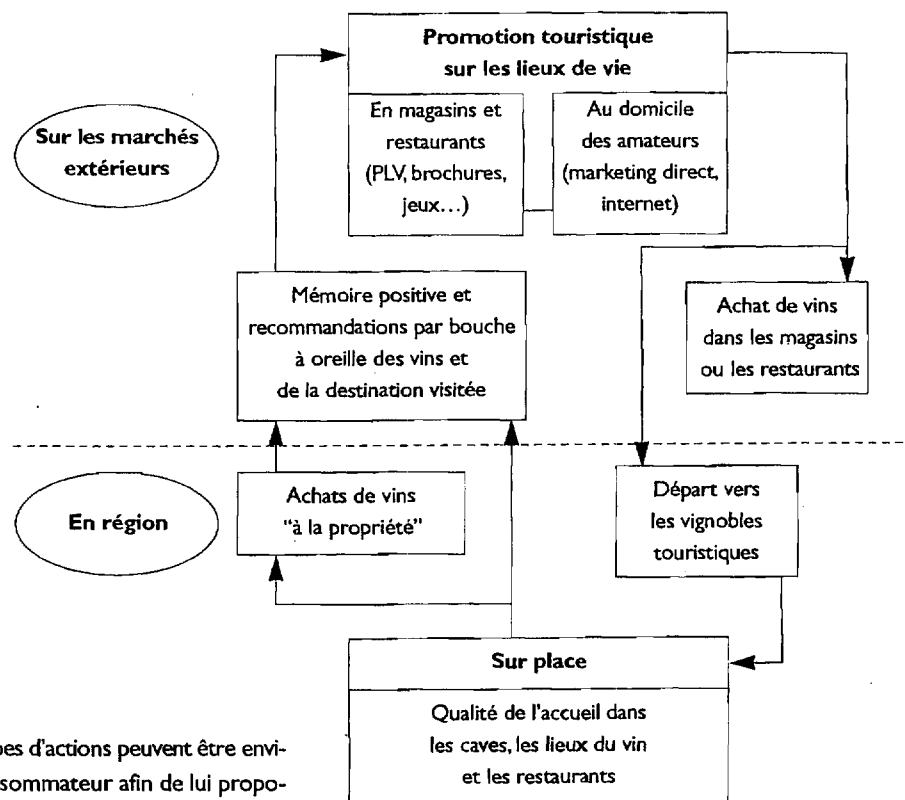
- ▶ **Place Chapou** : marché le mercredi matin et le samedi matin.
- ▶ **La Halle** : marché couvert ouvert du mardi au samedi de 8h à 12h30 et de 15h à 19h, le dimanche de 9h à 12h.
- ▶ **Place F. Mitterrand** : foire les 1^{er} et 3^e samedis du mois.
- ▶ **Verrière de la halle** : marché au gras le samedi matin de novembre à mars.



LE CYCLE VERTUEUX DE LA RENCONTRE ENTRE VIN ET TOURISME

Jean-Louis Laville, directeur du CRT Bourgogne, animateur du groupe de travail

La coopération entre professionnels du tourisme et du vin permet la mise en œuvre d'un cercle vertueux en matière de promotion.



Sur son lieu de vie, deux types d'actions peuvent être envisagés pour toucher le consommateur afin de lui proposer des produits touristiques :

- dans les magasins et les restaurants : toutes les techniques connues peuvent être activées (PLV, brochures, jeux...), dès lors qu'elles incluent de véritables offres touristiques, mises en place selon les usages du tourisme (avec des TO spécialisés ou généralistes, des autocaristes...);
- au domicile des amateurs de vin : le marketing direct et l'utilisation d'internet semblent les méthodes les plus efficaces compte tenu de la précision du ciblage qu'elles autorisent.

Ces actions pourront être renforcées par une communication dans la presse lue ou regardée par les amateurs de vin. Dans tous les cas, le concept de communication peut se résumer en : "Partez découvrir la (ou les) région(s) de vignobles qui produisent le ou les vins que vous aimez !" Cette promotion touristique sur les lieux de vie doit ainsi atteindre les deux objectifs fixés :

- favoriser l'achat immédiat de vins, par une communi-

cation plus forte et attrayante sur les lieux mêmes de l'achat ;

- favoriser le départ vers les vignobles des régions de France. Sur place, dans les régions viticoles, la promotion se fait chez le vigneron, dans la cave, au restaurant et dans les lieux du vin. Tout ce qui permet d'accroître la qualité d'accueil (chartes d'accueil touristique et qualité des vins eux-mêmes) contribue à favoriser la vente directe sur place et à faire progresser le bouche à oreille, donc la recommandation de la destination.

À son retour et durant les mois qui suivent – et notamment lorsqu'il débouchera les bouteilles ramenées ou regardera les photos faites dans les vignes –, le consommateur retrouvera, sur ses lieux de vie, de nouvelles propositions pour partir vers les vignobles des autres régions françaises et d'autres sollicitations pour découvrir de nouvelles appellations.

ENCADRÉ 1

VIN ET TOURISME, POUR UN MEILLEUR ACCUEIL

Emmanuelle Rouzet,responsable marketing et développement du Syndicat du floc de Gascogne
(floc1@wanadoo.fr)

Le Gers regroupe quatre filières viticoles particulièrement dynamiques qui constituent l'une des premières richesses agricoles de ce département :

- l'armagnac qui représente l'histoire et apporte la notoriété ;
- le floc de Gascogne, apéritif à base d'armagnac et de jus de raisin, qui est un exemple de diversification innovante et réussie ;
- les vins de pays des Côtes de Gascogne, qui sont exportés à 80 % ;
- les côtes de Saint-Mont, dont la qualité VDQS permet de développer une logique de vins d'appellation.

Toutes ces productions regroupent plus de 2 000 viticulteurs et font du Gers un des premiers départements viticoles de France. L'accueil vigneron est fortement développé dans plus de 70 points de vente et présente toute la gamme de produits. Pour promouvoir son image gastronomique de qualité, le Gers a su mettre en place, en lien avec ses quatre filières unies autour de la signature Excellence Gers, une politique de formation à la vente et à l'accueil pour l'ensemble des intervenants, autant en production qu'en commercialisation ou en accueil touristique.

Ces formations, dont les programmes sont bâtis en partenariat avec le Centre de formation professionnelle agricole de

la chambre d'agriculture, la CCI et le CDT, s'adressent de manière spécifique à l'ensemble des filières.

En voici quelques exemples :

- pour les viticulteurs (plus de 150 formés à ce jour), il a été mis en place des formations à la vente spécialisée des produits viticoles, à l'aménagement des salles de vente, à l'accueil de groupes et au marketing du tourisme gersois (application du Plan marketing départemental 2002-2007) ;
- pour les agents d'offices de tourisme et syndicats d'initiative (40 agents chaque année) sont développés des parcours "découverte" sur l'ensemble des produits et, surtout, des programmes sur "comment prescrire les produits viticoles ?" ;
- pour les restaurateurs, le service en salle et les tables d'hôtes (10 personnes pour cette première année) sont mis en place des programmes détaillés portant sur "comment vendre les produits Excellence Gers dans son établissement ?"

L'ensemble de ces formations et les partenariats entre filières permettent de concentrer toutes les forces, viticoles et touristiques, vers un même objectif : développer une image d'excellence dans la qualité des produits et dans l'accueil des clients. Cette politique partenariale, de stratégie commune, permet de créer des synergies et de participer unis au développement du territoire.

Terroir, vin, gastronomie et tourisme • décembre 2002 • CAHIER ESPACES 76

Annexe 6 : Etude pour l'ouverture d'une salle de restaurant

Travaux d'aménagement : ils sont estimés à 25 000 € H.T.

Prévisions d'activité :

Le restaurant sera ouvert du 1^{er} juin au 30 septembre sans interruption.

La capacité de la salle permettra l'accueil de 20 personnes. Il est prévu d'effectuer un seul service par jour (le déjeuner).

Après une étude, le taux de fréquentation moyen peut être estimé à 80%.

La dépense moyenne par touriste serait de 29,90 € TTC (TVA à 19,6%).

Prévisions de charges :

Le coût des matières premières représenterait 30 % du chiffre d'affaires HT.

Pour les 2 mois d'été, il est prévu d'embaucher un saisonnier qui sera rémunéré sur la base du Smic mensuel pour 35 heures de travail effectuées.

Les charges sociales sont de 50 % de la rémunération.

Source : ministère de l'Emploi de la cohésion sociale et du logement
décret n°2008-617 du 27 juin 2008 (JO du 28 juin 2008)

Smic horaire brut	8,71€
Smic horaire net	6,84 €
Minimum garanti	3,31 €
Smic mensuel brut (base 35 heures)	1 321,02 €

La partie des frais généraux, considérée comme fixe, devrait représenter 14 720 €.

La partie variable est estimée à 10 % du chiffre d'affaires hors taxe.

Les dotations aux amortissements relatives aux nouvelles installations seront calculées en mode linéaire sur une durée de vie de 5 ans.

Annexe 7 (à rendre avec la copie)

Compte de résultat prévisionnel

Charges		Produits	
Coût des matières premières		Chiffre d'affaires	
Salaires du saisonnier			
Charges sociales			
Frais généraux fixes			
Frais généraux variables			
Dotation aux amortissements			
Bénéfice		Perte	
Total		Total	

Annexe 8 : Eléments du budget prévisionnel

Sur la base de 100 participants.

- Achat de matériel et de lots : 560 €
- Assurance : 120 €
- Sponsors : 400 €
- Participation de l'Office de Tourisme de Cahors : 1 000 €
- Subvention du Conseil Général : 1 200 €
- Intervenants groupes musicaux : 1 500 €
- Publicité : 200 €
- Sacem : 170 €
- Location de matériel : 800 €
- Personnel d'accueil et d'encadrement : 150€.