

Le livret des **forfaits à thème**

par Coach Omnium

Construire et vendre des packages thématiques
pour attirer une nouvelle clientèle



Destiné aux hôteliers
et hébergeurs
touristiques

« INNOVER PASSE AUSSI PAR LA CRÉATION D'OFFRES HORS HÉBERGEMENT »



« Lorsque j'étais jeune directeur d'hôtel à St-Malo, dans les années 1980, j'avais été un des premiers à concevoir un package de week-end, pour l'avant et l'après-saison estivale. C'était un coup d'essai, sans trop savoir. Il associait l'hébergement dans mon établissement pour 2 nuits, petits déjeuners compris, avec un aller-retour en hydroglisseur à la journée à Jersey. Simple. Le Figaro Magazine publia un entrefilet sur ce forfait sitôt lancé. Nous en avons vendu plus de 450 dans les deux jours qui ont suivis la parution de l'article. Le téléphone n'arrêtait pas de sonner. Epoustouflant ! Depuis, j'ai créé de nombreux autres forfaits de loisirs, à succès ». Mark Watkins, président de Coach Omnium.

Les hôteliers et autres hébergeurs qui sortent de leur rôle de simples « logeurs de touristes » ont tout compris (sans jeu de mots) en proposant des packages pour des courts séjours. S'ouvrir vers l'extérieur, imaginer ce qui pourrait plaire aux clients avec des prestataires complémentaires, trouver d'autres publics, faire découvrir les richesses locales, vendre en basse ou moyenne saison, faire parler de son établissement dans les médias... tout cela et bien plus encore fait partie des avantages de proposer des packages « clés en main ». C'est de la vente de chambres ajoutée à d'autres activités. Nous ne sommes plus dans le limitatif et un peu ringard « forfait demi-pension ».

Et dans ce domaine, **l'imagination n'a presque pas de limites**. On peut — on doit — proposer à ses clients de l'original, du séduisant, de l'inventif... Activités sportives, culturelles, gastronomiques, ludiques, initiations artistiques, découvertes... tout peut se faire, à la condition que cela soit professionnel et sécurisant. Et ce, pour un tarif attrayant. On peut même vendre en direct, via son site et les réseaux sociaux. Il suffit de le vouloir et de bien communiquer.

Ce livret-conseil a été fait pour vous, les hôteliers et hébergeurs touristiques, pour vous donner quelques idées et quelques orientations pour augmenter vos ventes et plaire à vos clients. **Coach Omnium vous l'offre.**

Bonne lecture !

• A propos de Coach Omnium :

Créé en 1991, Coach Omnium accompagne les professionnels du tourisme et de l'hôtellerie dans leurs projets. Au-delà des études de marché que nous menons à bien toute l'année, nous sommes spécialisés dans les enquêtes auprès des clients d'hôtels et voyageurs. Nous avons ainsi une excellente connaissance des attentes et besoins des consommateurs touristiques. Vous trouverez de nombreuses études en ligne sur notre site, dans la rubrique « **BONUS** ».

• Avertissement copyright :

Le contenu de ce livret-conseil est protégé par un copyright 2017, selon la Loi N° 57-298 du 11 mars 1957 sur la propriété commerciale, industrielle, littéraire et artistique (Journal Officiel du 14 mars 1957 et rectificatif Journal Officiel du 19 avril 1957).



Mark WATKINS
Président-Fondateur



Perrine EDELMAN
Directrice-Adjointe

Coach Omnium - 12, Avenue du Maine - 75015 PARIS

Tél : (+33) 01 53 63 11 00 – www.coachomnium.com

Société de stratégie, de conseil et d'études marketing & économiques pour le tourisme, l'hôtellerie, les MICE, les spas et les casinos, depuis 1991.

- Bureaux d'études à **Lyon** et à **Caen**,
- Filiale Coach Omnium & Spa à **Nice**

Dossier conduit par Pauline Gonse, assistée de Margot Perroy



Les avantages de proposer un forfait à thème (rappel)



Pour l'hôtelier / hébergeur :

- Meilleur remplissage de l'établissement, notamment en basse-saison,
- Permet d'élargir sa clientèle vers d'autres publics,
- Peut prolonger les séjours des clients,
- Fait parler de l'établissement,
- Fait sortir du seul rôle d'hébergeur,
- Clients moins enclins à annuler un séjour lorsqu'il s'agit d'un forfait touristique.

Pour le client :

- Découverte d'activités auxquelles ils n'accéderait pas autrement,
- Bon rapport qualité / prix,
- Organisation plus simple : package « clefs en main »,
- Découverte d'une région autrement.

• Définition du forfait touristique (article 211-2 du code du tourisme modifié par la loi n°2009-888 du 22 juillet 2009 – art 1)

Un forfait touristique correspond à une prestation :

- qui combine au moins **2 opérations** portant respectivement sur le transport, le logement ou d'autres services touristiques non accessoires au transport ou au logement et représentant une part significative dans le forfait,
- dépassant 24 heures ou **incluant une nuitée**,
- vendue ou offerte à la vente à un **prix tout compris**.

Ainsi, le forfait touristique est un **ensemble de prestations de service** (*par ex.* : transport, hébergement, restauration, visites, excursions, distractions...) proposé à un **prix forfaitaire tout compris**.

Pour un **professionnel de l'hébergement touristique**, cette offre peut être utile à développer pour diverses raisons :

- Proposer des **séjours clés en main est rassurant pour les clients**, y compris pour ceux qui n'opteront pas pour un forfait, mais seront intéressés de voir que l'hôtel et son environnement offrent de nombreuses possibilités d'activités. Cela représente également un ancrage local.
- Vous pourrez attirer de **nouvelles clientèles de loisirs** — pas forcément dans votre cible habituelle — au sein de votre établissement, y compris et surtout **en basse et moyenne saisons touristiques**. Pour cela, le forfait doit être bien construit, attractif et avantageux en termes de prix. Il doit pouvoir représenter un « événement » pour le client. La durée des séjours peut même être allongée grâce à ces forfaits.
- **Les forfaits à thème peuvent faire parler de votre établissement**, dans la presse et les réseaux sociaux. Les journalistes spécialisés en tourisme raffolent de citer les week-ends à thèmes proposés ici et là, **s'ils sont originaux**.
- Proposer des **forfaits adaptés aux tendances du moment** et les **renouveler** régulièrement pourra permettre d'inciter la clientèle à **revenir** passer d'autres séjours.

Ce type de forfait n'est pas très compliqué à mettre en place. Mais, il nécessite tout de même une réflexion préalable dans sa conception, éventuellement une immatriculation auprès d'Atout France (voir page suivante), suivis d'une commercialisation musclée via divers canaux afin de lui assurer une bonne visibilité. Il ne faut pas hésiter à être **innovant et inventif**, car ce type de séjours a le vent en poupe et les concurrents sont désormais nombreux à l'instar des coffrets cadeaux (Smartbox, Wonderbox,...). **Ce sont ces diverses étapes que nous allons parcourir et expliquer à travers ce livret des forfaits à thème.**



LA RÉGLEMENTATION



L'activité d'opérateur de voyages et de séjours est **réglementée**.

Il existe deux grandes catégories de forfaits touristiques :

- ① **Le forfait touristique interne** : c'est la combinaison de plusieurs prestations touristiques fournies en interne (sans l'aide de prestataire(s) extérieur(s)). L'immatriculation prévue par la loi de 2009 n'est pas obligatoire ;
- ② **Le forfait touristique avec prestations internes et externes** : l'immatriculation auprès d'Atout France est obligatoire.

1

Si vous êtes **producteur de l'ensemble des prestations**, vous n'avez pas besoin de demander l'immatriculation. Par exemple, un hôtelier qui est accompagnateur de randonnées peut vendre un séjour « hôtel + randonnée », sans immatriculation.

2

Si vous proposez des **forfaits incluant des prestations fournies par différents opérateurs**, il faudra obligatoirement obtenir une autorisation administrative. Celle-ci devra apparaître dans tous les documents de communication (numéro d'immatriculation).

Les étapes de l'immatriculation :

1 - Pour vous immatriculer, vous devez remplir le formulaire de demande d'immatriculation sur le site web d'Atout France (www.atout-france.fr) et fournir les pièces constitutives demandées pour le dossier, à savoir :

- Un justificatif d'assurance responsabilité civile professionnelle ;
- Un justificatif de garantie financière : à demander à votre banquier.

A noter, depuis le 1er janvier 2016, la condition d'aptitude professionnelle pour exercer l'activité d'opérateur de voyages et de séjours est supprimée, simplifiant ainsi cette démarche.

2 - Paiement des frais d'immatriculation de 100 € TTC (à la date de notre dossier).

3 - Si votre dossier est complet, vous recevrez un récépissé attestant de sa complétude.

4 - A compter de la date du récépissé, la commission d'immatriculation dispose d'un mois pour prendre sa décision :

- Si la commission prend une décision d'immatriculation, vous recevrez votre certificat comportant votre numéro d'immatriculation.
- Si la commission émet un refus, la décision motivée vous sera transmise par courrier recommandé.

L'immatriculation est à renouveler **tous les 3 ans** ; le renouvellement est soumis aux mêmes conditions que l'immatriculation initiale.



Responsabilité et assurances

A noter, le vendeur du forfait est responsable devant le client, et sa responsabilité est engagée sur l'ensemble du forfait touristique.

Une assurance doit couvrir la totalité des prestations vendues, avec ou sans immatriculation.

En faisant appel à un prestataire extérieur dans le domaine sportif, notamment, ce dernier doit disposer d'un diplôme d'Etat dans la spécialité vendue.



Avant de se lancer dans la création et la commercialisation de forfaits touristiques à thème, il faudra se poser les bonnes questions pour proposer un produit qui soit **bien construit, adapté à sa clientèle, au bon prix**, et qui aura un réel impact auprès du public visé.

◆ **Quelle est ma cible ? Quelles sont ses attentes ?**

Dans un premier temps, il est nécessaire de définir **le marché principal que l'on souhaite cibler et proposer un / des séjour(s) en adéquation**. Pour cela, on peut par exemple mettre en place, en amont, **des questionnaires** à administrer à ses clients. Il faudra également échanger avec les **acteurs du tourisme local** (Office de Tourisme, Comité Département du Tourisme, Comité Régional du Tourisme,...) et des **prestataires d'activités locaux** afin de se renseigner sur leur clientèle (type de clientèle, origine géographique, budget, ...) et leurs attentes.

Chaque forfait devra viser une cible de clientèle préalablement définie. Si votre établissement accueille principalement des familles, essayez d'établir des partenariats avec des musées ou des parcs d'attractions, par exemple. A l'inverse, il est délicat de proposer un forfait « sensations fortes » si la majorité de la clientèle est composée de seniors et que vous ne parvenez pas à intéresser un public plus jeune.

Il faudra également différencier les forfaits à destination des prospects, venant pour la première fois, qui pourront être intéressés par un package « classique » (par exemple, un forfait œnotouristique pour un hôtel situé dans le Bordelais) et les clientèles régulières, qui préféreront se voir proposer une nouvelle offre **plus originale**.

Le forfait devra également être ajusté en fonction de la gamme de l'hôtel / hébergement : si l'établissement est de catégorie économique, proposez des activités avec un budget en adéquation, et mettez en avant **les économies** réalisées grâce au forfait. A l'inverse, si vous gérez un établissement haut de gamme, proposez plutôt des forfaits à forte valeur ajoutée et prestigieux.

◆ **Ce produit-est-il déjà vendu par un professionnel ? Quel est le positionnement de mon établissement par rapport à mes concurrents ?**

Il faudra **étudier la concurrence locale** (notamment les agences réceptives, autocaristes, offices de tourisme, « boxes », mais aussi les autres hébergements touristiques de la zone) afin d'analyser ce qui est **déjà vendu** sur le territoire et **proposer des forfaits originaux et inédits**.

Le principe basique de construction du package : chambre (1 à 2 nuits) à tarif attractif + petits déjeuners + activité(s) externes ou internes. On peut ajouter des petits cadeaux d'accueil et une bouteille de vin dans la chambre, par exemple.

Les erreurs à ne pas commettre



- × Proposer des **forfaits inadaptés** aux cibles de clientèles.
- × Rester dans la **simple demi-pension**, sans autre activité complémentaire.
- × Intégrer **trop de prestations** dans un même forfait : chaque forfait doit dégager **une seule thématique forte**.
- × Proposer un **trop grand nombre de packages** (au risque de leur faire perdre de leur impact).
- × Proposer un forfait à un tarif représentant **l'addition des prix publics** des différentes prestations. Le package doit être proposé à un prix avantageux.
- × **Méconnaître les tarifs du marché** / proposés par la concurrence.
- × Proposer **continuellement les mêmes forfaits** sans les renouveler.
- × **Faire durer un package toute l'année**. Chaque forfait ne devrait pas excéder deux mois, quitte à en proposer de nouveaux qui se succèdent.

◆ Travailler avec des prestataires extérieures ?

Le recours à un/des prestataire(s) extérieur(s) n'est pas un incontournable dans la création d'un forfait à thème mais peut-être **fortement recommandé** afin de proposer des activités diverses et variées, originales et professionnelles.

L'avantage de faire appel à un prestataire extérieur est qu'il apportera une **prestation plus adaptée** et un **service plus complet** au client pour une activité sur laquelle il sera spécialisé. Cela rassurera également.

L'hôtelier / hébergeur pourra établir un **cahier des charges** afin de bien cadrer la mission du prestataire et devra préciser les conditions dans lesquelles le service sera réalisé (budget, calendriers, ressources mobilisées...).

L'activité proposée par le prestataire pourra / devra être **testée par l'hôtelier / hébergeur** afin de s'assurer de sa qualité et de son sérieux. En effet, si les clients ne sont pas satisfaits de l'activité, l'établissement qui vend le package pourrait en être pénalisé (réclamations, e-réputation, plainte en justice) sans que ce ne soit de son fait directement.

Une fois le prestataire choisi, il est utile et prudent de mettre par écrit les engagements réciproques de chacune des parties. Qu'il s'agisse d'une lettre de mission, d'un devis détaillé ou d'une proposition argumentée, **un document faisant office de contrat doit être établi et signé par les deux parties**, avec les justificatifs d'assurances, de garanties et de diplômes, le cas échéant.

◆ Comment élaborer mon tarif ?

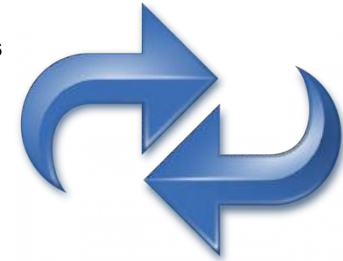
Pour que l'offre présente un réel avantage et soit attractive pour le client, il faut que celle-ci représente un intérêt tarifaire. Il faudra **négoier avec chacun des prestataires**, le cas échéant, pour qu'ils proposent un tarif inférieur au prix public, d'au moins 15 %.

◆ Comment communiquer / distribuer mon forfait ?

Au même titre que la commercialisation et la distribution des chambres, le forfait devra être commercialisé de façon dynamique en mettant en place un véritable **plan d'action commercial**. Si l'hôtel embauche un commercial, cette tâche lui incombera, sinon elle reviendra au gestionnaire lui-même (voir plus loin).

◆ Durée de l'offre ?

Pour faire un bon travail promotionnel, un package ou forfait à thème doit être présenté comme un événement, avec une notion d'exceptionnalité. Aussi, l'offre doit avoir une durée limitée, quitte à la renouveler deux fois par an ou encore à proposer d'autres packages juxtaposés avec d'autres thèmes. **La durée d'une offre ne devrait idéalement pas dépasser environ 2 mois**.



PRINCIPALES THÉMATIQUES DES FORFAITS TOURISTIQUES

Les forfaits s'articulent généralement autour de **différentes thématiques récurrentes**, dont voici les principales :



◆ Spa / Bien-être / Thalasso / Cocooning

Cette thématique axée autour du bien-être est incontestablement **la plus présente** sur tous les sites proposant des forfaits touristiques. Elle est plus facile (et même indispensable) à mettre en place si l'hôtel dispose d'un espace spa puisqu'il ne fera pas appel à un prestataire extérieur. Mais, il faut qu'il s'agisse d'un spa de taille déjà significative, pour être attrayant.

Si ce n'est pas le cas, l'hôtel / hébergement peut **passer un partenariat avec un spa / centre de bien-être / centre de thalassothérapie,...** proche. Il pourra alors éventuellement proposer les **transferts en taxi** dans le forfait afin que le client n'ait pas à se soucier de ses déplacements.

Dans le cas où aucun établissement de bien-être n'existe dans les environs, cette thématique peut se traduire par **un soin réalisé directement en chambre** par un professionnel, par la présence de **produits d'accueil plus haut de gamme** dans la salle de bains, par des **cours de relaxation / méditation** ou encore **de yoga**...



◆ Culture / Patrimoine

La thématique culture / patrimoine permet aux touristes de profiter d'un week-end de découverte dans une ville qu'ils ne connaissent pas. Elle peut se traduire par la **visite de monuments, de musées, de visites guidées**... Encore une fois, les transferts en taxi peuvent être inclus dans le forfait afin de faciliter au maximum les déplacements des clients. L'hôtelier / hébergeur peut également inclure dans le forfait **les titres de transports** de la ville.

L'offre peut également être complétée par des conférences de spécialistes sur les différents thèmes choisis : guide conférencier, expert en histoire de l'art, conservateur de musée, etc.



◆ Gastronomie / Terroir

Tout comme la thématique spa / bien-être, la thématique gastronomie / terroir est très répandue et plus aisée à mettre en place sans faire appel à un prestataire extérieur. De nombreux hôteliers proposent des forfaits nuit + dîner, qui est un classique.

Pour plus d'originalité, il est possible d'y inclure **des dégustations, cours de cuisine**,... Cela peut aller de l'atelier de cuisine « habituel » (réalisation d'une recette) à quelque chose de beaucoup plus complet et recherché (cours sur la reconnaissance des champignons comestibles, cueillette, préparation / recettes, cuisson puis dégustation).

Dans les régions vitivinicoles comme la Gironde, la Champagne ou encore la Bourgogne cette thématique se développe beaucoup autour de l'**œnologie**. Le forfait que l'on trouve le plus couramment est la nuit + la visite d'une cave suivie d'une dégustation. L'offre peut également être complétée par des conférences de spécialistes sur les différents thèmes choisis : œnologue, agriculteur bio, viticulteur, sommelier, etc.

PRINCIPALES THÉMATIQUES DES FORFAITS TOURISTIQUES



◆ Divertissement / Spectacle / Activités artistiques

On retrouve cette thématique principalement dans des « grandes » villes disposant d'un **opéra, d'un espace d'expositions ou de salles de spectacles de grandes capacités** ; mais, cette thématique peut également être adaptée à de plus petits événements. Encore une fois, il s'agit de proposer au moins la chambre + les petits déjeuners + une entrée par personne au spectacle. On peut également imaginer des forfaits avec cours de peinture, de sculpture, de travail sur bois, etc.

◆ Sportif / Aventure

Dans cette thématique de séjours sportifs, c'est **l'activité qui sera mise en avant**, plus que l'hôtel : forfait ski, randonnée, rafting, initiation au golf ou à l'équitation, ... Des offres complémentaires très complètes peuvent être proposées telles qu'un « déjeuner / dîner du sportif » réalisé avec un menu adapté ; ou encore un massage d'une heure au spa ou en chambre spécialement conçu pour défatiguer les muscles après une activité sportive intense. Des forfaits peuvent être mis en avant lors de certains événements sportifs (Tour de France, Roland Garros...).

◆ En famille

La thématique famille permet aux hébergeurs de proposer des packages avantageux sur des **chambres familiales** ou de se positionner sur des **dates clés**, si malgré elles l'activité est « moyenne à faible » : Pâques, fête des mères/pères, Noël, ... Un large éventail d'activités peut être proposé, en fonction de ce qui existe dans les environs : parc d'attraction, activités sportives et ludiques, ... Un forfait type « cocooning familial » composé par exemple d'une location de DVD, d'un cornet de popcorn ou de friandises, de soda et pourquoi pas d'un plaid à conserver, en plus de la nuit en chambre communicante ou familiale... peut également être mis en vente.

◆ En couple / Romantique

Le forfait en couple ou romantique est également très courant. Il s'agit souvent d'un accueil au champagne, d'un dîner aux chandelles ou même d'un accès au spa de l'hôtel pour se détendre en amoureux (massages en double). Il peut-être accompagné de services en plus tels qu'une chambre supérieure ou confort, un départ tardif, la présence de pétales de roses / bouquets de fleurs / boîte de chocolats... dans la chambre. On peut thématiser ce package autour de la **St-Valentin**.

◆ Insolite

La thématique des séjours insolites s'est fortement répandue depuis ces dernières années (*voir notre dossier « Des hébergements alternatifs et insolites pour compléter une offre hôtelière » disponible gratuitement dans la rubrique « Bonus » de notre site internet*). Elle concerne principalement des hébergements atypiques (cabane dans les arbres, hôtel troglodyte, ...). Toutefois, une nuit dans un hébergement insolite ne peut pas représenter un forfait en soi et doit être accompagnée d'une ou de plusieurs activités annexes.



A noter, il est préférable de communiquer sur des **messages simples et courts, mais précis** du type « *Week-end pour deux, autour de la vigne et du vin* » plutôt que sur des messages trop longs ou trop « réglementaires » : « *Week-end en forfait de 2 jours en chambre et petits déjeuners + découverte des vignes bordelaises* ».

Zoom pages
suivantes

L'objectif de la distribution est de **mettre en avant le package au bon endroit et au bon moment** pour qu'il soit visible par une majorité de personnes dans la cible. Dans le tourisme, à la différence des produits de grande consommation, aucun intermédiaire n'est absolument indispensable. On peut réserver sa chambre d'hôtel directement auprès de l'hébergeur, pareil pour le vol ou la location de voiture, etc.

On distingue la distribution directe (sans intermédiaire, directement entre le producteur et le consommateur) et la distribution indirecte (par un intermédiaire : agence de voyages, tour opérateur, office de tourisme, OTA,...). Cette dernière approche par intermédiaire permet généralement de bénéficier d'un spectre plus large ; mais, elle a un coût (essentiellement sous forme de commission sur les ventes).

- Le **site internet de l'hôtel** est bien sûr le premier canal de communication / distribution à exploiter. Pour cela, il est envisageable de créer une page dédiée aux forfaits touristiques à thèmes en reprenant **la description, le prix, la période de validité, les informations pratiques**, etc. Il ne faut pas oublier d'y ajouter des **photos attrayantes et de qualité**, et indiquer à vos clients où et comment ils peuvent l'acheter.
- Parlez de votre forfait sur les **réseaux sociaux** où vous êtes présent (Facebook, Twitter,...) et dans votre **newsletter**, si vous en diffusez une.
- Les **différents partenaires prestataires d'activités sollicités** seront également invités à afficher les forfaits sur leurs sites et réseaux sociaux respectifs, le cas échéant.
- L'hôtelier devra également communiquer via des **communiqués de presse** envoyés à des journalistes tourisme régionaux et surtout de la presse nationale (journaux, TV, radio,...). Cela pourra améliorer la visibilité de l'hôtel auprès des revendeurs, mais aussi des clientèles finales.
- La commercialisation peut également se faire via des **organismes immatriculés**, un Office de Tourisme immatriculé, une agence de voyages,... A noter que dans ce cas, une commission sera à leur reverser sur la vente de chaque forfait.
- Les « **boxes** » (Smartbox, Wonderbox,...) vendues sur internet et dans de grandes enseignes offrent une **très bonne visibilité** et peuvent être un canal intéressant **en phase de lancement**, pour développer sa notoriété. Mais en contrepartie, ces opérateurs demandent des commissions qui peuvent paraître élevées (de 25 % à 30 %).
- Enfin, de plus en plus de **sites internet se spécialisent dans la vente de séjours en ligne** (Voyage Privé, Weekendes,...) et proposent des forfaits à des prix tout compris et sur des thématiques différentes : en famille, romantique, ski, insolite. Ils disposent également d'une bonne visibilité qui peut également être intéressante à exploiter.

La présentation de votre forfait doit être **attractive et claire**. Pour cela :

- Donnez-lui un **titre accrocheur**, original, duquel ressort immédiatement une **thématique**, par exemple « *Echappée belle en amoureux* » pour un séjour comprenant 2 nuitées dans une chambre confort, une bouteille de champagne servie en chambre, un dîner et des soins en duo au spa.
- La **durée de séjour** doit être bien visible au 1er coup d'œil, de même que la **cible** (ex : séjour solo, en couple, en famille...).
- Faites une **description en quelques lignes** du package. Elle doit être vendeuse, n'hésitez pas à utiliser des superlatifs et à vanter les avantages de ce forfait (en termes tarifaires ou en termes d'expérience, par exemple).
- Accompagnez la description de **photos attrayantes et de bonne qualité**, avec des personnages souriants et heureux.
- Affichez le **tarif** de façon claire, en précisant si c'est un prix par personne ou pour plusieurs personnes.
- Proposer un encart « **informations pratiques** » avec le détail de ce que comprend la prestation, éventuellement, ce qu'elle ne comprend pas (par exemple : les boissons, la taxe de séjour...), la date de validité,...

Exemple

**Coffret cadeau Bien-être
Parenthèse onirique**

Votre coffret à partir de
489,00 €

Quantité - +

Nombre de nuit(s)

AJOUTER AU PANIER

Les yeux se ferment, la peau se détend. Les oreilles se perdent dans le silence et le nez s'échappe dans les effluves d'huiles essentielles. Vous êtes enveloppés par la chaleur humide d'un sauna, un modelage relaxant, et la tranquillité d'un cadre naturel qui prolonge l'expérience. Le temps d'une... *Parenthèse onirique.*

Ce coffret cadeau pour 2 personnes comprend :

- + 1 ou 2 nuits en chambre double
- + Petits déjeuners
- + Dîners (3 plats, hors boissons)
- + 1 heure de soin par personne + accès au Spa

Source : Relais du Silence



Avis récoltés à propos des « boxes » :

« Cela fait la deuxième fois que l'on m'offre, pensant me faire plaisir, un coffret XX (nom de la société). (...) Je viens donc sur ce forum pour partager mes mauvaises expériences avec les coffrets de cette entreprise et surtout faire en sorte que vos amis, vos proches ne vous offrent plus ces cadeaux empoisonnés !!!! »

« Lorsque nous voulions réserver, les prestataires nous disent que c'est complet ou que la période n'est pas valable. Ce n'était écrit nulle part ».

« Ayant déjà eu des déboires avec l'activation ou la qualité des prestations, nous refusons systématiquement d'offrir ces « boxes » ou de les recevoir en cadeau. »

◆ Weekendsk

La plateforme a été créée au début des années 2000 et propose aux utilisateurs des week-ends / courts séjours thématiques. L'internaute choisit son thème, sa destination, le nombre de personnes et les dates de son séjour, et une sélection lui est proposée en fonction de sa requête.

Pour les prestataires, le **référencement sur ce site est gratuit**. Une commission (de **20 %**) est ensuite prélevée lors de chaque réservation via le site. Le prestataire est généralement payé dans les 30 jours suivant la venue du client. Pour être référencé sur le site Weekendsk, l'hébergeur doit constituer un dossier de partenariat et remplir un cahier des charges, téléchargeable sur le site.

◆ Les « boxes cadeaux » (Smartbox, Wonderbox, Dakotabox,...)

Elle référencent tous types d'hébergements touristiques dans des livrets thématiques.

Le référencement sur le livret est là aussi **gratuit, mais la commission est plus importante** (environ **30 %** du prix de vente). Le prestataire est payé dans les 30 jours suivant la venue du client. L'avantage d'être présent dans ce type de coffret est qu'ils bénéficient d'une **forte notoriété, ainsi que d'une excellente distribution et visibilité** (notamment Smartbox et Wonderbox, présents dans de grandes enseignes telles que la FNAC, Cora, Géant, Auchan, E.Leclerc,...).

Toutefois, du fait de la forte commission prélevée, il est recommandé de limiter le nombre de séjours vendus via les « boxes ». A noter, de nombreux hôteliers (et autres prestataires touristiques) indiquent souvent (ou pire, ne l'indiquent pas et n'informent le client qu'une fois qu'il appelle pour réserver) que l'offre est **uniquement valable sur les périodes creuses** (donc hors week-ends et vacances scolaires). A cause de cela, le client se sent souvent moins considéré qu'un client qui ne viendrait pas par l'intermédiaire d'une « box ». De plus en plus de clients se plaignent de ces méthodes et la réputation de ces entreprises en pâtit fortement (cf. commentaires ci-contre).



Source : Wonderbox

◆ Les sites de ventes privées (Voyageprivé, VeryChic, Suiteprivée,...)

Ils sont, quant à eux, plutôt destinés à des hôtels haut de gamme, voire de luxe. Ces sites se caractérisent par des ventes sur une **durée limitée** et des **prix réduits**.

Encore une fois, le référencement est gratuit et la commission est d'environ **20-25 %** du prix de vente.

LE CAS DES CHAÎNES HÔTELIÈRES INTÉGRÉES

Les chaînes hôtelières intégrées sont relativement **peu nombreuses à mettre en avant des forfaits et packages touristiques directement sur leur site internet**, c'est le cas d'une minorité : Hôtels Barrière et quelques enseignes de AccorHotels.

◆ Hôtels Barrière

Dans l'onglet « Séjours & offres », Hôtels Barrière propose d'effectuer une recherche par **destinations** (Cannes, Enghien-les-Bains, Lille, Ribeaupville, Deauville, La Baule, Marrakech, Dinard, Le Touquet ou Paris), par **préférences** (bien-être, famille, gourmet, suite, casino, fêtes de fin d'année, partir à 2, culture & spectacle, golf ou promotion), ou par **thématiques** (automne, hiver, printemps ou vacances d'été).

Exemple de forfait proposés sur le site Barrière hôtels :



-  **La nuit**
En chambre double supérieure
-  **Les petits déjeuners**
-  **Une bouteille de Champagne**
En chambre à votre arrivée
-  **Spectacle Gala d'Etoiles**
2 accueils VIP par séjour incluant les billets coupe file, l'accès aux répétitions

Source : Hôtels Barrière

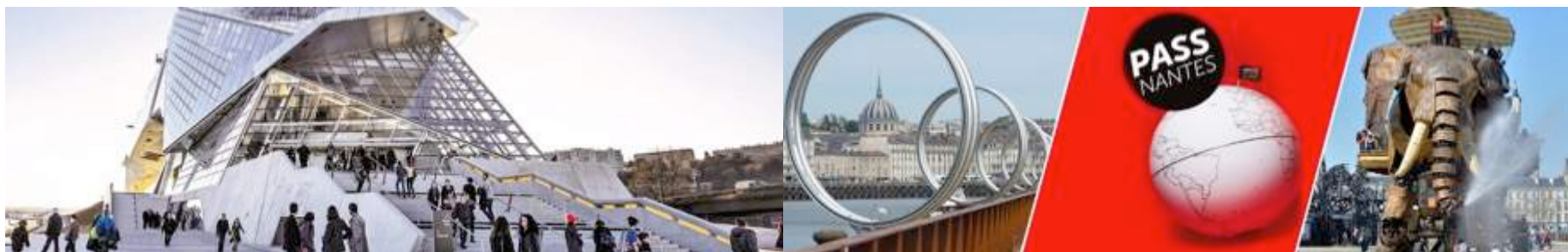
	En ce moment : B Early court séjour	Escapade Spectacle – Gala d'étoiles	Escapade Gourmet
Prix « à partir de »	174 € /nuit	218 € /nuit	225 € /nuit
Prestations	Offre limitée : 25 % de remise sur la chambre et les petits déjeuners inclus en réservant avant le 1er mai	Nuit + petits déjeuners + bouteille de champagne + Spectacle Gala d'Etoiles (2 accueils VIP par séjour)	Nuit + petits déjeuners + dîner
Validité de l'offre	Avant le 1er mai	Valable pour un séjour réalisé la veille ou le soir de la représentation (avril / mai)	Toute l'année - sous réserve de disponibilités
Nombre d'hôtels participants	8	3	16

◆ AccorHotels

Sur son site internet, AccorHotels propose des forfaits « **Nos offres packagées** » (hôtel + activité) disponibles dans plusieurs enseignes du groupe (cf. pages suivantes). A noter que seules les enseignes Ibis, Mercure, Novotel et Sofitel proposent des forfaits sur ce site.

CHAÎNES HÔTELIÈRES INTÉGRÉES

Les packages chez AccorHotels



	Découvrez Lyon et le musée des Confluences	Virée Shopping à Paris	Le rêve parisien / Offre Roland Garros	Partez à la découverte de Nantes
Prestations	Nuit + petits déjeuners + Pass Lyon City Card 2 jours, avec l'entrée au musée des Confluences	Nuit + Navette Shopping express gratuite + Carte VIP (10 % de remise sur 6 boutiques au choix) + Pause gourmande chez Amorino - Pour les Sofitel, Pullman et MGallery : Service de shopping mains libres - Pour les hôtels Ibis Styles : Petit-déjeuner offert	Nuit + petits déjeuners + Accès aux courts annexes le jour de l'arrivée, Accès au court central Philippe Chartier en catégorie 1 + Tea Time sur l'espace VIP au village Roland Garros	Nuit + petits déjeuners + Pass 24H/ pers. pour accéder à 30 sites incontournables
Prix	À partir de 84 €	-	De 784 € à 1.068 €	À partir de 52 €
Validité de l'offre	Toute l'année	Trois mois	15 jours	Offre valable tous les jours durant les vacances scolaires, et le week-end (vendredi, samedi, dimanche soir) en dehors des vacances
Hôtels participants	Env. 70	56	3	13
Exemples d'hôtels participants	Mercure Lyon Centre Beaux Arts Ibis Lyon Caluire Cité Internationale Novotel Lyon Centre Part Dieu	NC	Hôtel Molitor Paris Sofitel Paris Le Beaubourg Royal Monceau Raffles Paris	Mercure Île de Nantes Novotel Nantes Centre Bord de Loire Ibis Nantes La Beaujoire Parc Expos Ibis Styles Nantes Centre Place Royale

CHAÎNES HÔTELIÈRES INTÉGRÉES

Les packages chez AccorHotels



	Découvrez la Cité de l'Espace à Toulouse	Exposition Marilyn à Aix-en-Provence	Offre Golf : Travaillez votre swing	Offre Spéciale Bateaux Parisiens	Découvrez l'art du Champagne à Reims
Prestations	Nuit + petits déjeuners + Entrée pour la Cité de l'Espace	Nuit + petits déjeuners + Entrées pour l'exposition Marilyn au Centre d'Art Caumont à Aix en Provence	Nuit + petits déjeuners + Green fees (séjour minimum de 2 nuits)	Nuit + petits déjeuners + Croisière sur la Seine	Nuit + petits déjeuners + Visite d'une maison de Champagne
Prix	À partir de 64,60 €	—	—	À partir de 74 €	À partir de 85 €
Validité de l'offre	Offre valable sous réserve de disponibilité de cette offre dans les hôtels participants	4 mois et demi	Toute l'année	Toute l'année	Toute l'année
Nombre d'hôtels participants	5	6	Plusieurs, dans 20 villes en France	57	6
Exemples d'hôtels participants	Mercure Toulouse St- Georges La Cour des Consuls Hôtel & Spa MGallery Collection Ibis Styles Toulouse Cite Espace	Grand Hôtel Roi René Aix-en-Provence Centre MGallery By Sofitel Novotel Aix en Provence Beaumanoir Les 3 Sautets Ibis Aix en Provence	Bayeux, Biarritz, Courchevel, Dinard, Maffliers, Orléans, Strasbourg, etc.	Mercure Paris Tour Eiffel Suite Novotel Paris Porte de la Chapelle Ibis Styles Paris République	Mercure Reims Centre Cathédrale Novotel Reims Tinquieux Ibis Styles Reims Centre Cathédrale

Informations données à titre d'exemple

LE CAS DES CHÂÎNES HÔTELIÈRES VOLONTAIRES



Source : Châteaux & Hôtels Collection

Les chaînes hôtelières volontaires sont, quant à elles, plus nombreuses à proposer des forfaits : Châteaux & Hôtels Collection, Contact Hôtel, Relais & Châteaux, Relais du Silence ou encore Hôtels & Préférence.

◆ Châteaux & Hôtels Collection

La chaîne propose sur son site web un onglet « Coffrets cadeaux » dans lequel sont présentés **12 coffrets** dont, *par exemple* :

- « **Voyage au cœur de notre histoire** » qui comprend une nuit dans un hôtel, les petits déjeuners, la visite d'un monument ou d'un site classé. Ce forfait est proposé à un tarif unique de 210 € pour 2 personnes et peut être utilisé dans 64 établissements de la chaîne.
- Le coffret « **Balade en vigne** » est un séjour pour 2 personnes comprenant une nuit dans un hôtel, les petits déjeuner, une dégustation de vins et de fromages ou de produits du terroir et une bouteille de vin pour un prix de 200 €. 60 établissements de la chaîne participent à ce coffret cadeau.



◆ Relais du Silence

L'enseigne du groupe SEH propose également un catalogue de 7 coffrets cadeaux parmi lesquels des forfaits touristiques. Citons *par exemple* :

- **Le forfait « Parenthèse onirique »** qui comprend une nuit en chambre double, le petit déjeuner, le dîner et 1H de soin pour un total de 489 € pour 2 personnes. 18 hôtels participent à ce coffret.
- « **La robe et le parfum** » comprend quant à lui une nuit en chambre double, le petit déjeuner, le dîner, une dégustation de vin et une bouteille de vin offerte par l'hôtelier. Ce forfait est proposé à partir de 359 € pour 2 personnes.



Source : Relais du Silence

Idée + : Les intitulés des forfaits *Relais du Silence* sont **particulièrement originaux et accrocheurs**, rappelant un thème de **façon subtile** : « *Un conte de fées* » pour un forfait spécial couple, « *Le palais enchanté* » pour un forfait incluant un repas gastronomique, « *La robe et le parfum* » pour un coffret œnologie...



Source : Logis Hôtel Euzkadi à Espelette

Séjour de Pâques

Passez le week-end de Pâques au vert en amoureux ou en famille!



Source : Hôtel Relais d'Alsace

◆ Logis

La chaîne a bien compris l'engouement actuel pour ce type de forfait et met en avant sur son site internet « **les escapades Logis** » qu'elle décrit comme « des séjours plaisirs tout compris ». Les forfaits s'articulent autour de 6 thématiques :

- **L'escapade « Vivons gourmands »**, qui propose des séjours en demi-pension dans des hôtels avec restaurants gastronomiques,
- **« En amoureux »**, avec une nuitée pour 2 personnes avec départ tardif, petit déjeuner et un dîner.
- **L'escapade « Je me relaxe »**, avec un accès au spa de l'hôtel, un soin de 30 min / personne en plus de la nuitée.
- **L'escapade « I love le terroir »**, propose un séjour en demi-pension dans un établissement « de caractère », privilégiant les spécialités régionales, circuits courts et produits locaux.
- **« Oui à l'insolite »**, qui comprend (uniquement) une nuitée dans un hébergement insolite (cabane perchée, yourte, roulotte...) — ce n'est donc pas un vrai package car aucune activité n'est proposée en sus —.
- **L'escapade « Passionnément curieux »** propose des formules comprenant une nuitée + une visite à proximité ou au sein de l'établissement hôtelier (vignobles, musées, ateliers locaux...).

VIVONS GOURMANDS	EN AMOUREUX	JE ME RELAXE	I LOVE LE TERROIR	OUI À L'INSOLITE	PASSIONNÉMENT CURIEUX
---------------------	----------------	-----------------	----------------------	---------------------	--------------------------

◆ Contact Hôtel

Contact hôtel propose des **offres spécifiques à chaque hôtel**, classées par catégories (famille, romantique ou week-end), par région et par ville.

- Par exemple, l'*Hôtel Relais d'Alsace* propose un forfait **Week-end de Pâques**, valable du 14 au 17 avril 2017, comprenant deux nuits en chambre double, deux petits déjeuners, un dîner terroir, un dîner de Pâques, une présentation de l'atelier de Pâques chez le chocolatier, une visite de cave et dégustation des cépages alsaciens et une entrée à l'Ecomusée d'Alsace. Ce forfait est proposé à 185 € / personne.

QUELQUES AUTRES EXEMPLES...

EN FRANCE

« Nous n'utilisons que notre site internet pour la vente de nos forfaits. »



Source : le Château de Labro

Les formules les plus intéressantes pour les clients incluent l'hébergement associé à une ou plusieurs activités extérieures, souvent en lien avec la région, mais pas obligatoirement. Il peut ainsi s'agir d'entrées dans une attraction locale (musée, château, parc,...) ou de billets pour un événement en particulier (festival) ou encore d'activités sportives.

Voici quelques *exemples* de forfaits proposés par des hôtels indépendants :

- ◆ **Le Royal Hôtel Saint Mart** (3★), à Royat (Puy-de-Dôme) propose sur son site internet différentes formules. Il profite par exemple de sa proximité avec le site Vulcania (situé à une quinzaine de kilomètres) pour proposer une formule « **Hôtel Vulcania** » qui comprend 1 nuit au sein de l'hôtel + les petits déjeuners + 2 entrées au Parc Vulcania pour un prix de 78,5 € / pers (soit 157 € le séjour pour 2 personnes). Est également proposé un forfait « **découverte du thermalisme** » qui comprend, pour 2 personnes : une nuitée, les petits déjeuners et un accès de 2h30 aux eaux thermales Rayatonic, situées à 3 minutes à pied de l'hôtel pour un total de 167 €.
- ◆ **Le château de Labro** (équivalent 4★) à Onet le Château (Aveyron) présente divers forfaits thématiques bien pensés, présentés sous un onglet « séjours à thème », tels que :
 - **Le séjour St Valentin**, à 329 € pour 2 personnes avec 1 nuit en chambre double supérieure, les petits déjeuners, un dîner spécial St-Valentin (5 plats) un accès à l'espace détente (jacuzzi, sauna...) valable uniquement les samedis avant et après la St-Valentin, ainsi que le 14 février.
 - **Le séjour patrimoine**, à 199 € pour 2 personnes, qui comprend 1 nuit en chambre double supérieure, les petits déjeuners, les entrées au musée Soulages et une visite guidée de l'abbatiale de Conques, ainsi qu'un accès à l'espace détente de l'hôtel.



Source : le Royal Hôtel Saint Mart



Séjour patrimoine

199 € pour 2 personnes (219 € du 13/07 au 31/08)

Séjour comprenant (base 2 personnes) :

- 1 nuit pour 2 personnes en chambre double supérieure
- 1 petit déjeuner buffet
- 1 entrée au musée Soulages et 1 visite guidée de l'abbatiale de Conques
- accès espace détente (jacuzzi et sauna) et piscine

[+ Plus d'informations ...](#)

Valable toute l'année sur réservation et sous réserve de disponibilité et d'ouverture des musées

[RÉSERVEZ EN LIGNE](#)

[AU 05 65 67 90 62](tel:0565679062)

Source : www.chateauulabro.fr



Source : les Etangs de Corot



Source : la Vague de Saint Paul

◆ **L'hôtel L'Eau Vive** (équivalent 3★), en Savoie, propose divers séjours « tout compris » de randonnées pédestres. Ces forfaits comprennent de 6 à 8 nuitées à l'hôtel, la pension complète et 5 journées de randonnées avec des accompagnateurs de montagne. Ils sont proposés à un tarif oscillant entre 428 et 699 € par personne.

◆ **Les Etangs de Corot** (4★), hôtel situé dans les Hauts-de-Seine, propose dans l'onglet « offres spéciales » de son site internet plusieurs forfaits originaux dont, *par exemple* :

- « **L'appel de la forêt** », séjour de 3 jours tout compris, qui inclut « la découverte des plantes comestibles et médicinales », des séances de yoga et de relaxation, un accès au spa. Ce forfait n'est valable que 3 week-ends dans l'année et est proposé à partir de 885 €.
- « **En amoureux** » est un package destiné aux couples, qui comprend une nuit en Junior suite, le petit déjeuner, 1 dîner pour 2 au restaurant gastronomique et un soin au spa. Il est proposé à partir de 750 € pour 2 personnes.
- « **Découvrir Versailles en 2 jours** » inclut une nuit en chambre supérieure, le petit déjeuner, un dîner pour 2, les transferts en taxi A/R vers le château de Versailles et 2 passeports 2 jours pour Versailles pour un total de 488 € pour 2 personnes.
- « **Artiste d'un jour** » séjour sur le thème de la créativité comprenant 1 nuit en chambre double avec petit déjeuner, 1 repas pour 2 au restaurant et 3 heures de cours de peinture, à partir de 561 € pour 2 personnes.

◆ **La Vague de Saint Paul** (4★) dans les Alpes Maritimes, propose plusieurs packages et notamment « **Découvrir la fondation Maeght** » à **St-Paul-de-Vence**. Cette offre comprend un verre de bienvenue à l'arrivée, l'hébergement en chambre double, une entrée à la fondation Maeght, un dîner au restaurant, le petit déjeuner à partir de 213 €.

Autre forfait inédit et original proposé par cet établissement : **le forfait « Reine du shopping »** qui inclut, en plus de la nuit en chambre double et du petit déjeuner, un transfert en taxi jusque dans un grand magasin et un rendez-vous avec un expert en shopping. Ce forfait se décline en 3 formules, d'une durée de 30 min à 2h30, à partir de 196 €.

QUELQUES AUTRES EXEMPLES... EN FRANCE

« Les forfaits « romantiques » sont les plus vendus. Ils attirent les clientèles qui n'ont pas envie de se soucier des prestations supplémentaires à réserver. »



Source : le Manoir de la Roseraie

Séjour découverte de la Normandie | Domaine Saint...

La Normandie vue du ciel



A partir de 346 €

Séjour à l'hôtel Domaine Saint Clair le Donjon pour deux personnes

VOIR L'OFFRE ▶

RÉSERVER ▶

Source : Le Domaine de Saint Clair

- ◆ Le **Manoir de la Roseraie** (4★), situé dans le département du Vaucluse, dans la région PACA, propose des « offres spéciales » :
 - Le « **Séjour de la Marquise** » est composé d'une nuit en chambre double Caractère, du petit déjeuner, du dîner en 4 services, d'un apéritif cocktail au Manoir, d'une visite guidée du Château de Grignan, d'un départ tardif le lendemain à 13 H. Ce forfait est proposé à 299 € / nuit pour 2 personnes.
 - Le « **Séjour Romantique** » est composé de 1/2 bouteille de champagne et douceurs à l'arrivée, d'une nuit en chambre double Deluxe, du petit déjeuner, du dîner en 6 services, d'un massage d'une demi-heure, d'un départ tardif le lendemain à 13 H. Ce forfait est proposé à 489 € / nuit pour 2 personnes.

A noter, les forfaits ne sont pas valables pendant le *Festival de la Correspondance* et le *Tour de France* du fait du remplissage naturel de l'établissement sur ces périodes.
- ◆ Le **Domaine Saint Clair** – Etretat (3★), situé en Normandie, propose des « offres spéciales », dont le forfait « **La Normandie vue du ciel** ». Il comprend une nuit en chambre confort, le petit déjeuner, un dîner gastronomique et un vol pour 2 personnes le long des côtes normandes. Proposé à partir de 346 € / nuit pour deux personnes, il est valable toute l'année hors quelques dates, selon les disponibilités.
- ◆ Sur le même thème, **La Ferme Lamy** (5★), située en Dordogne dans le Périgord Noir, propose un forfait « **La Dordogne en Montgolfière** » avec une nuit, un petit déjeuner et un vol en montgolfière, à partir de 526 € pour 2 personnes.
- ◆ Le **Château Hôtel Restaurant Spa Grand Barrail** (5★), situé à Saint-Emilion, dans le département de la Gironde en Nouvelle-Aquitaine, propose ce qu'il appelle des « promotions » :
 - « **Escapade découverte** » avec une nuit en chambre individuelle ou double, un petit déjeuner, une visite et dégustation dans un château bordelais, une location de vélo à la journée. Le forfait est proposé à partir de 202 € /nuit/personne (le client choisit sa chambre qui fera ainsi varier le prix du forfait).
 - « **Les Senteurs de Pâques** » avec une nuit, un petit déjeuner, un modelage à la bougie d'1 heure pour une ou deux personnes (choix du parfum de la bougie : chocolat ou spéculoos) et l'accès à l'espace bien-être. Le forfait est proposé à partir de 291 € /nuit/personne.

QUELQUES AUTRES EXEMPLES... EN FRANCE

« Ce qui plaît aux clients c'est que tout est déjà pré-booké ; il n'a pas besoin de s'occuper de l'organisation de son séjour. »



Source : le Grand Hôtel de l'Abbaye



◆ **Le Grand hôtel de l'Abbaye (4★)**, situé dans le département du Loiret, en région Centre-Val de Loire, propose plusieurs « offres spéciales » :

- « **Escapade à Chambord 1 nuit** » avec une nuit en chambre double, un petit déjeuner, un apéritif maison côté cheminée, un billet d'entrée à Chambord, le tout proposé à partir de 149 € pour 1 nuit pour 2 personnes.
- « **Séjour Famille, à la découverte de Léonard de Vinci** » avec une nuit (duplex junior suite pour 2 adultes et 2 enfants), un petit déjeuner et des billets d'entrée au Clos Lucé. Ce forfait est proposé à partir de 219 € pour 4 personnes pour 1 nuit.
- « **Séjour Famille, à la découverte du Zoo de Beauval** », une nuit (duplex junior suite pour 2 adultes et 2 enfants), un petit déjeuner et des billets d'entrée au Zoo de Beauval. Ce forfait est proposé à partir de 279 € pour 4 personnes pour 1 nuit.

◆ **Le Clos de Bourgogne (4★)**, situé en Auvergne, dans son onglet « Offres », propose quelques forfaits présentés par thématiques, *par exemple* :

- « **Séjour gastronomique** » comprenant une nuit en chambre luxe avec vue sur le parc, un dîner gastronomique et un petit déjeuner. Cette offre est proposée pour un montant de 320 € pour 2 personnes, et valable en semaine et en week-end, toute l'année (hors jours de fermeture du restaurant et congés annuels).
- « **Escapade romantique** » avec une nuit en chambre double, un dîner aux chandelles, un petit déjeuner tardif et un accueil au champagne, le tout pour 250 € pour 2 personnes en chambre supérieure (promotion).



Source : le Clos de Bourgogne

QUELQUES AUTRES EXEMPLES...

AILLEURS

« Les forfaits représentent un gain de temps et d'argent considérable pour les clients. »



769,50\$

FORFAIT EXPÉRIENCE WENDAT
DEUX NUITÉES POUR 2 PERSONNES

Hôtel-Musée Premières Nations

Région de Québec ★★★★★

Source : Hôtellerie Champêtre



- ◆ **Le réseau Hôtellerie Champêtre** propose des auberges et hôtels champêtres de qualité supérieure au Québec. Leur devise : « *Le visiteur choisit bien plus qu'une simple chambre d'hôtel ; il opte pour une expérience aux multiples possibilités* ». Ainsi, de nombreux séjours thématiques divers sont proposés, par exemple :
 - **Le forfait « Expérience Wendat »** propose 2 nuitées en chambre confort pour 2 personnes à l'hôtel-musée Premières Nations (4★) dans la région de Québec, les petits déjeuners, un dîner, une visite Mythes et Légendes dans la maison, une visite du site traditionnel Huron Onhoïa Chetekee. Ce forfait est valable à partir de 769,50 \$CAN.
 - **Le forfait « Traîneau à chiens »** propose 2 nuitées pour 2 personnes en chambre Forestière à l'Auberge du Lac Taureau (4★), le petit déjeuner, une excursion à traîneau à chiens de 8 km, un accès à la piscine extérieure/sauna/bain tourbillon, un dîner en table d'hôte, 2 consommations au bar le jour de l'arrivée et un passeport activités par personne. Ce forfait est proposé à 479,98 \$CAN.

- ◆ **Des Hôtels & Des Îles** proposent plusieurs séjours dans les Caraïbes et dans l'Océan Indien avec des forfaits axés sur des thématiques telles que découvertes, famille, golf, plongée sous-marine, ...
 - **Le Mahogany Hôtel Résidence & Spa** en Guadeloupe (4★) propose un forfait « **A la découverte des mers en Jet Ski** » à partir de 104 € / nuit / personne, comprenant 6 nuits en hébergement catégorie Confort, une demi-journée de randonnée en scooter des mers (déjeuner et boissons incluses) et un cocktail de bienvenue à l'arrivée.
 - **La Toubana Hôtel & Spa** (4★), à Sainte-Anne en Guadeloupe, propose une « **Petite Cure pour Grand Plaisir de Bien-Être sous les Tropiques** » à partir de 201 € / personne / nuit. Ce forfait inclut l'hébergement en bungalow vue mer (pour 5 nuits minimum), le petit déjeuner, 1 cocktail de bienvenue offert au bar, une exfoliation gourmande (45 min.), un enveloppement (45 min.), un modelage relaxant aux huiles précieuses (90 min.), un soin du visage (60 min.).

QUELQUES AUTRES EXEMPLES...

AILLEURS

◆ **Jungle Bay Dominica**, hôtel sur l'île de la Dominique, dans l'archipel des Caraïbes, propose **plusieurs forfaits à assembler selon son envie** :

- Le « **Jungle Spa Aventure** » sert de **forfait de base**. Il est proposé entre 244 \$ et 299 \$ / nuit / personne en fonction de la saison, et comprend la navette pour l'aéroport/port à l'arrivée et au départ, un logement haut de gamme, tous les repas et jus frais locaux, un programme d'activités et de randonnées quotidiennes, une demi-heure quotidienne de traitement au Spa, des cours de Yoga. **À ce forfait peut s'ajouter d'autres packages** :
 - Le forfait « **Lune de Miel et Romance** » pour 299 \$, avec un bungalow spécial lune de miel avec vue sur l'océan, un panier caribéen tissé à la main, des fruits frais et une bouteille de vin, un dîner romantique au bord de la piscine, le surclassement de l'un des massages quotidiens d'une demi-heure en 1H de massage en couple dans la cabine couple du spa, un petit déjeuner au lit.
 - Le forfait « **Jungle Spa Aventure et Plongée** » à 90 \$ US / personne / jour et composé de 2 plongées par personne, du transport au centre de plongées et des billets d'entrée à la réserve marine.
 - Le forfait « **Evasion entre copines** » est proposé à 175 \$ pour 2 personnes et comprend un panier surprise Caribéen de bienvenue confectionné à la main, une bouteille de vin dans la chambre, un surclassement de la demi-heure de soin quotidien au Spa en 1H de pédicure dans le studio avec vue sur la mer, un cocktail gratuit, un coupon de 5 % de réduction valable sur tous les articles de la boutique souvenirs, un petit déjeuner au lit le matin de son choix.



Source : Jungle Bay Dominica

L'idée de proposer un forfait « de base » auquel le client peut facilement **ajouter des activités en plus**, proposé sous forme **d'options**, peut-être une excellente idée. Cela permet de proposer un **séjour « sur-mesure »** à ses clients, en fonction de leurs envies, de leur budget, de la durée de séjour...
Attention toutefois, la logistique sera d'autant plus délicate à mettre en place.