

ATOUT FRANCE

Agence de développement
touristique de la France

**Accompagnement à la mise en tourisme
des sports de nature**

Christine BEAUMONT
Aurore JORIS
14 juin 2013
Montpellier

Sommaire

- ❑ Un guide méthodologique pour le **développement de l'offre de loisirs sportifs de nature**
- ❑ Du e-learning pour les prestataires de loisirs sportifs de nature en zone de montagne
- ❑ **Un guide pour la valorisation de l'offre nautique** auprès des clientèles touristiques





Guide méthodologique pour le développement de l'offre de loisirs sportifs de nature



rendezvousenfrance.com

Objectif

Aider les prestataires
d'activités de nature à
mieux commercialiser
leurs produits



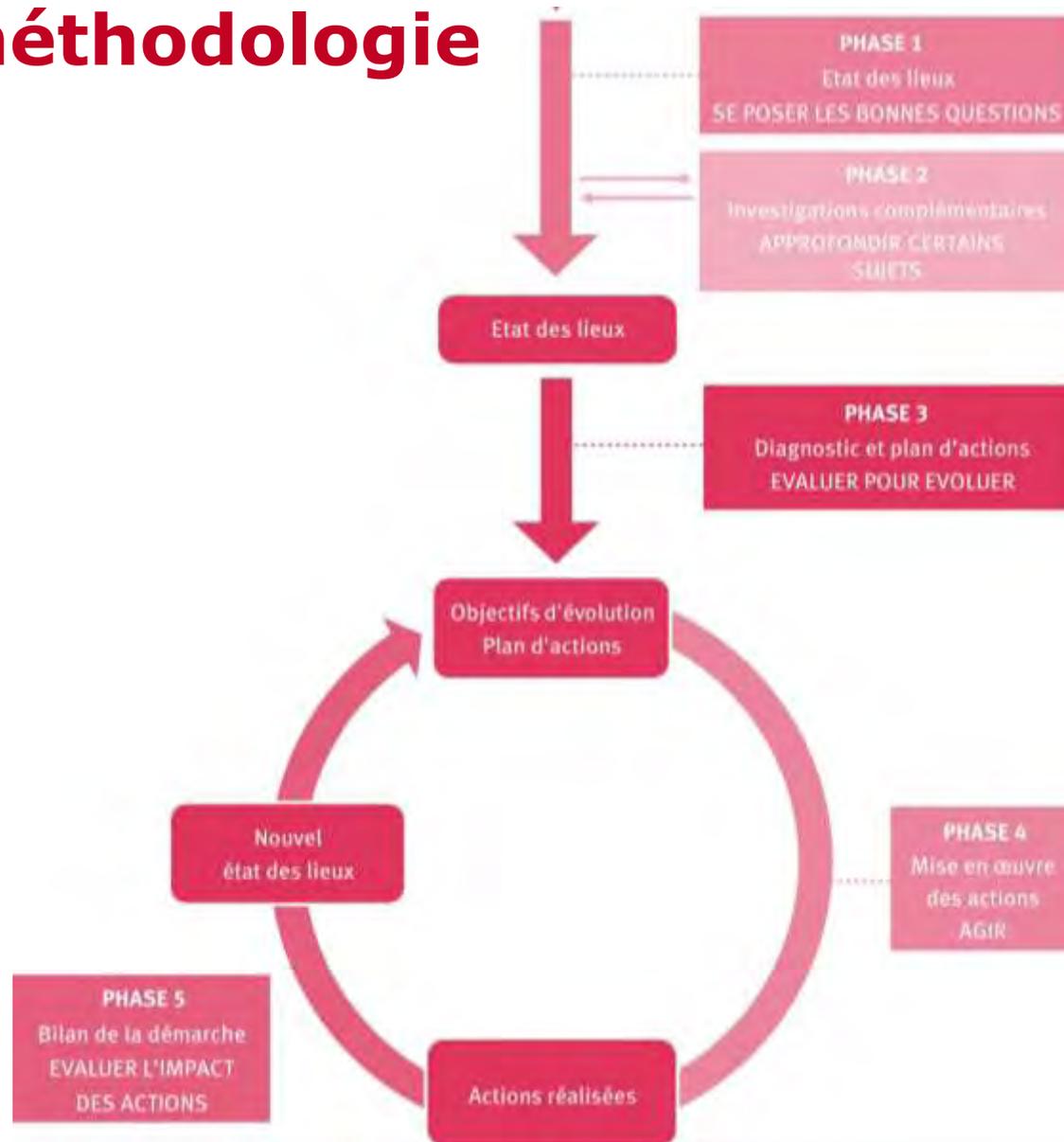
rendezvousenfrance.com

Deux cibles

- Les prestataires de loisirs sportifs de nature qui **souhaitent s'intégrer dans une stratégie touristique**
 - Les institutionnels territoriaux qui désirent accompagner les prestataires dans leur développement
- Un guide méthodologique construit avec ces deux cibles



Une méthodologie



Des fiches outils

- Une « grille de mise à plat »
- Des fiches spécifiques par « action »
 - Comment évaluer son portefeuille de clientèle
 - Comment connaître la satisfaction de sa clientèle
 - Comment bien communiquer
 - Est-il pertinent de créer un nouveau produit
 - ...
- Des conseils pour les accompagnants de la démarche





E-formation pour les prestataires de loisirs sportifs de nature en zone de montagne

Un parcours pédagogique

- Module 1 : Connaître la clientèle, ses attentes et sa propre clientèle
- Module 2 : Faire le bilan de son activité et en tirer les avantages
- Module 3 : Optimiser son offre et ses produits pour rester dans la course
- Module 4 : Dynamiser sa communication pour mieux se vendre



Mise en ligne en automne 2013

- Les 4 modules sont indépendants
- 15 à 20 € le module
- Chaque module est composé de leçons
 - Une synthèse imprimable et un quizz en fin de chaque leçon
 - Des outils et ressources téléchargeables
- Un test de validation en fin de chaque module





Guide pour la valorisation de l'offre nautique



rendezvousenfrance.com

Valorisation touristique des sports et loisirs nautiques



Ingénierie
et développement touristique

Objectif

Proposer un panorama des acteurs et de leurs actions pour favoriser la « consommation touristique » **de l'offre de sports et loisirs nautiques**

Méthode

Un catalogue d'expériences



Les constats

- Une offre difficilement lisible pour le grand public
- Un passage à la pratique difficile

LES FAMILLES D'ACTIVITÉS NAUTIQUES



VOILE LÉGÈRE

- ▶ Dériveur
- ▶ Catamaran
- ▶ Quillard de sport



GLISSE

- ▶ Surf
- ▶ Bodyboard
- ▶ Bodysurf
- ▶ Stand up paddle (SUP)
- ▶ Funboard
- ▶ Windsurf
- ▶ Kite surf
- ▶ Skimboard
- ▶ Canoë-kayak
- ▶ Aviron



MOTONAUTISME LOISIRS MOTO-TRACTÉ

- ▶ VNM* (Jet Ski)
- ▶ Aéroglisser
- ▶ Ski nautique
- ▶ Wakeboard
- ▶ Wakeskate
- ▶ Wakesurf
- ▶ Parachute ascensionnel



AQUATIQUE

- ▶ Plongée
- ▶ Apnée
- ▶ Snorkeling*
- ▶ Nage
- ▶ Longe Côte
- ▶ Canyoning de mer



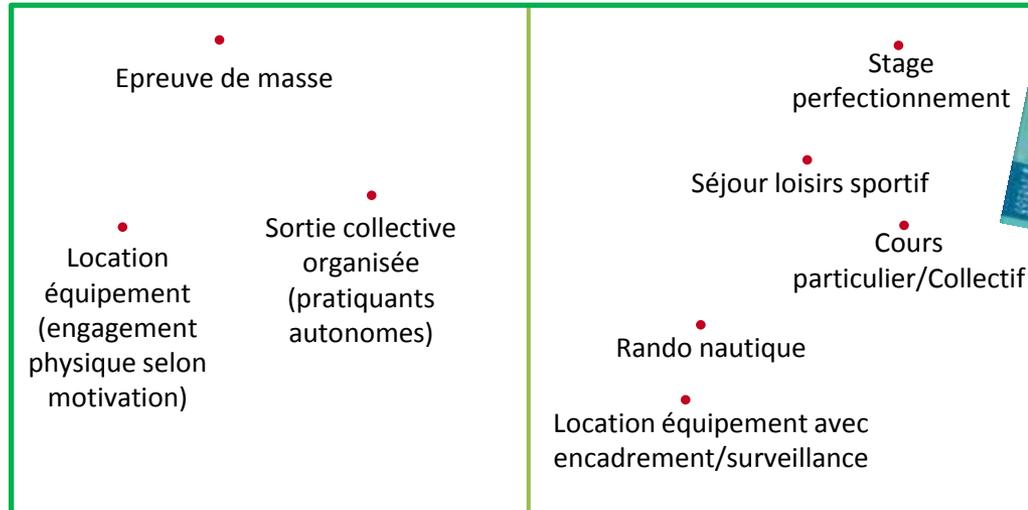
CHAR À VOILE ENGINS DE PLAGE

- ▶ Char à voile
- ▶ Speed Sail
- ▶ Kite-Buggy
- ▶ Mountainboard
- ▶ Bateau à pédales
- ▶ Engins tractés
- ▶ Bulles flottantes

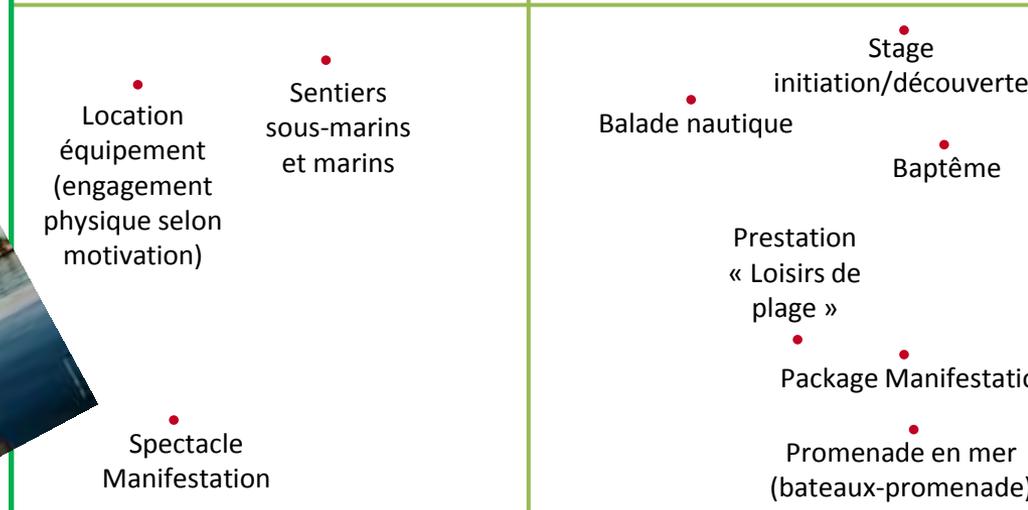


Une offre en cours d'adaptation

ENGAGEMENT PHYSIQUE FORT

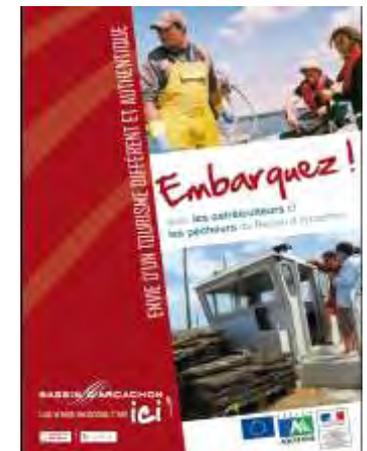


EN AUTONOMIE



ACCOMPAGNEMENT /
ENCADREMENT

ENGAGEMENT PHYSIQUE FAIBLE



Des enjeux

- Rendre lisible **l'offre** nautique pour renforcer et asseoir la pratique touristique
 - Une « expérience » **en place d'une prestation**
 - Penser « passionnés » et « néo-clients »
- Partager des objectifs communs, dans la durée, entre intervenants de **l'offre** nautique
- Partager **l'information**, la formation, **l'échange** et **l'action**





rendezvousenfrance.com