



Calendrier

- 3 et 4 juin 2019 à Strasbourg
- 30 septembre et 1er octobre 2019 à Strasbourg

Public concerné

Services de l'Etat, collectivités territoriales, entités publiques ou privées en charge de la mise en tourisme fluvial des territoires

Objectifs

- Se doter d'une méthode et d'outils pratiques et reproductibles facilitant :
- L'analyse des composantes fluviales et des avantages comparatifs d'un territoire dans une perspective de marketing territorial,
 - La conception et la réalisation de démarches concertées et partagées de développement du tourisme fluvial.

Méthodes pédagogiques

- Favoriser l'illustration et les démonstrations qui marquent les esprits
- Mise en pratique et étude de cas réels

Contenu du programme prévisionnel – 2 jours

Jour 1 :

8h30 : Accueil

9h00 : Introduction et présentation de la session

9h15-12h00

La filière du tourisme fluvial

- I – Acteurs et définitions
- II - Activités de plaisance et loisirs nautiques
- III – L'état des marchés du tourisme fluvial en France et en Europe
- IV – Activités annexes au tourisme fluvial
- V – L'enjeu des équipements de plaisance
- VI – Le poids des retombées dans les territoires

Témoignage 1 (sous réserve de confirmation) :
Batorama, du projet industriel au fleuron touristique (horaire ajustable)

14h00-17h00

Etape 1 : Diagnostic préalable à la définition d'une stratégie de développement touristique d'une voie d'eau

- I – Le contexte juridique des politiques touristiques en France
- II – L'écluse, lieu stratégique d'exploitation de la voie d'eau
- III – Les offres à destination de la plaisance
- IV - Equipements et événements touristiques bord à voie d'eau
- V – Les produits touristiques fluviaux
- VI - Les avis des professionnels, des usagers, des medias sociaux
- VII - Compatibilité des usages avec le transport de marchandises
- VIII - Etat des lieux avec la méthode «SWOT» : Identification des forces, faiblesses, opportunités et menaces

Jour 2 :

9h00-12h00

Balayage des notions vues la veille et des perspectives de développement touristique et urbain articulés à la voie d'eau à travers une visite en bateau des cours d'eau strasbourgeois

Témoignage 2 (sous réserve de confirmation) : Navig France, un pari improbable, une réussite touristique fluviale et locale (horaire ajustable)

14h00-17h00

Etape 2 : La construction de la stratégie et le cadre opérationnel

- I – Gouvernance
 - Dispositifs de pilotage
 - Montage opérationnel, financement
 - Communication et concertation
- II - Construire une ambition et se doter d'outils directeurs et programmatiques
- III – Quels axes de développement se dégagent ?
- IV - Evaluer la position concurrentielle de l'offre fluviale :
 - analyse du couple "produit/services";
 - focus sur la compétitivité en matière d'identité territorial fluviale;
 - synthèse sur la compétitivité qualitative et la compétitivité prix
- V - La définition des objectifs stratégiques de moyen/long terme
- VI - Quels publics, quelles clientèles ?
- VII – L'évaluation, outil d'aide à la décision stratégique
- VIII – Le cadre opérationnel
- IX – Les financements

Témoignage 3 (sous réserve de confirmation) :
Croisi'Europe multinationale sensible à la valorisation de la voie d'eau (horaire ajustable)

Bilan de la formation