

Programme «Tourisme durable et marketing touristique »

3 au 7 décembre 2007 – Réserve Naturelle de Rémoray

Lundi 3 décembre	Tourisme durable et écotourisme : Définitions et outils	Intervenants
14h-14h30	Accueil et tour de table : Présentation des participants et attentes	Sandrine Chalvet ATEN
14h30-15h45	<p>Définitions et concepts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les relations entre le tourisme et le développement durable - Définitions, champ d'application - 12 enjeux pour un développement durable du tourisme <p>Les outils pour accompagner et gérer l'écotourisme</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion de la fréquentation, constructions et éco-conception, éco-management (éco-labels, certification, SMEs...), moyens de transport 	Marie Lootvoet TEC Conseil
16h-17h	<p>Chartes et labels : état des lieux et bonnes pratiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - CETD - Marques de parcs - Labels d'hébergements <p>L'argumentaire : pourquoi s'engager dans une démarche de développement durable ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les attentes des clientèles - Le respect et l'anticipation des réglementations - Les arguments économiques - La responsabilité sociale et environnementale des entreprises - La mobilisation des ressources humaines 	Marie Lootvoet TEC Conseil
17h-17h45	<p>Le tourisme durable dans les espaces naturels protégés : quelles perspectives ? Table ronde – débat</p> <ul style="list-style-type: none"> - les valeurs des espaces naturels - Pourquoi et comment l'écotourisme ? - Quelles motivations pour les participants ? 	Marie Lootvoet TEC Conseil

Mardi 4 décembre	Monter et commercialiser des produits d'écotourisme	Intervenants
9h-17h30	<p>Atelier pratique : (sur la base d'une méthodologie préparée par Sylvie Blangy)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un inventaire exhaustif de votre patrimoine - Bien connaître le marché, les clientèles existantes et potentielles - Sélectionner, former, fédérer les partenaires avec lesquels vous travaillez - Tester vos produits, créer un partenariat avec un TO dès le début - Mettre en marché et commercialiser les produits - Garantir les prestations, les faire rentrer dans un label existant, créer la cohérence « terroir » - Bien communiquer sur ce que l'on fait bien <p>Exemple de produits : les écolodges</p>	Marie Lootvoet TEC Conseil
Mercredi 5 décembre	Ecotourisme : clientèles et produits	
9h-12h30	<ul style="list-style-type: none"> - Approche marketing - Les attentes des clientèles de l'écotourisme : quels produits fonctionnent... - Les attentes des TO et des voyageurs vis-à-vis des espaces naturels 	Philippe Marais Tour-opérateur Saïga
14h-14h45	<p>Ecotourisme : l'offre et la demande</p> <p>L'écotourisme en France : l'offre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les atouts de la France, l'offre française <p>Etude de marchés : la France comme pays récepteur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les clientèles, les motivations 	Marie Lootvoet TEC Conseil
15h-18h	<p style="text-align: center;">Visite de site</p> <p>Visite détaillée sur site :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation en salle du site : historique, caractéristiques, positionnement, activités touristiques, mise en place du projet... - Visite et présentation du bâtiment HQE - Visite et présentation de l'espace d'exposition - Visite et présentation de la boutique - Questions et discussions 	RN de Rémoray Didier Pépin Directeur et Mireille Masson Animatrice

Jeudi 6 décembre	Développer et dynamiser un produit boutique	Intervenants
9h-11h	<p>Expérience de Réserve Naturelle de France (aspect théorique) à travers le travail de la Commission « éducation à l'environnement » de RNF</p> <ul style="list-style-type: none"> - rédaction du « guide pour la création de centres d'accueil dans les réserves naturelles » - état des lieux des pratiques de vente dans le réseau des réserves - réflexion sur l'espace « information/exposition/boutiques » - développement de produits communs RNF - création d'une charte éthique 	Dominique Aubonnet Réserve Naturelle de France
11h-15h	<p>Expérience de Réserve Naturelle de France (aspect pratique) à travers la mise en place de fiches méthodologiques (activité de vente) et le développement de produits communs</p>	Aurélie Benoit RNF
15h-17h30	<p>Vendre en espace naturel Concept de boutique à thème, merchandising appliqué</p>	Joël Cam Consultant Links conseil
Vendredi 7 décembre	Conclusions et débat	
9h-11h45	<p>Présentation des projets des participants Chaque participant peut présenter son projet et le soumettre à discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inscription dans les concepts et démarches présentés et écarts - Evolution des projets suite à la formation - Questions 	Marie Lootvoet Joël Cam Dominique Aubonnet
11h45-12h15	Evaluation	Sandrine Chalvet ATEN

G.I.P ATELIER TECHNIQUE DES ESPACES NATURELS

ENSAM

ADRESSE POSTALE :

2 place Viala

34060 Montpellier cedex 2

SIÈGE ET LIVRAISON :

Annexe Mandon bât 14 – 397, rue de Las Sorbes

Tél. 04 67 04 30 30

Fax 04 67 52 77 93

e-mail : aten@espaces-naturels.fr

<http://www.espaces-naturels.fr/ATEN>

Ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables, Parcs nationaux, Conservatoire de l'espace littoral et des rivages lacustres, Réserves naturelles de France, Fédération des Parcs naturels régionaux de France, Station biologique de la Tour du Valat, Fédération des Conservatoires d'espaces naturels.