Le rendez-vous des partenaires en ligne

MARDI 3 NOVEMBRE 2020

Que le swing continue !

AUNIS MARAIS POITEVIN

"Aux portes de La Rochelle"

Au sommaire

La météo du tourisme

Bilan

Témoignage de 4 prestataires

Paroles d'élus

Présentation de l'équipe

Le partenariat 2020-2021

Présentation de 4 partenaires

Module converser

La météo

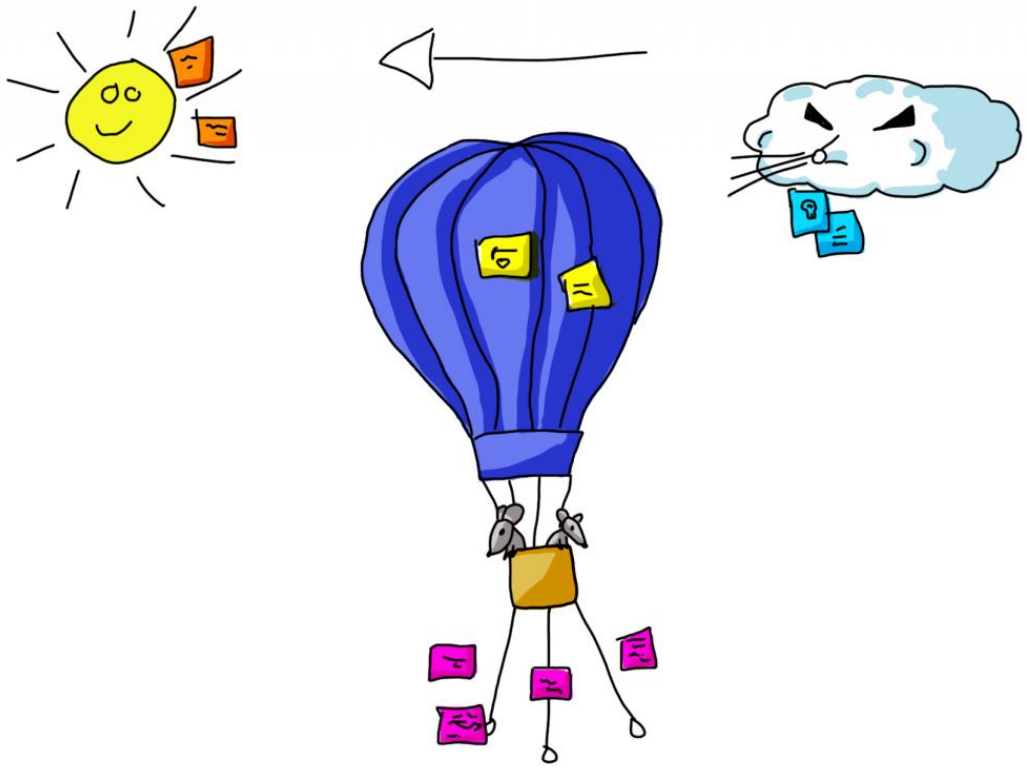
Présentée par Olivier AMBLARD,

Directeur de Charentes Tourisme

INFINIMENT CHARENTES

Bilan 2020

Une année pas comme les autres



Bilan 2020

20 communes dans le Parc Naturel Régional du Marais Poitevin

2 communes dans le périmètre classé Grand Site de France

1 réserve naturelle nationale

1 parc naturel marin

3 000 ha de massif forestier

44 km de voies navigables

1 AOP : Beurre de Surgères

40 km de véloroutes : Vélofrancette et Vélodyssée

235 km de circuits vélo

186 km de circuits pédestres

Bilan 2020

Proximité

Familial

Vert

Courte durée

Durable

Dernière minute

Bilan 2020

-40% du nombre de personnes accueillies dans nos bureaux de tourisme

3% de clientèle étrangère

-7% de fréquentation sur le site grand public mais +13% en juillet/août

244 partenaires en 2019-2020, un grand merci à vous pour votre confiance !

Paroles de pros

Agilité et dévouement

Coté Hébergeur

Philippe DEBROIZE,

Gérant du Camping de la Gères

À Surgères

Philippe DEBROIZE, gérant du camping de la Gères à Surgères :

« Cette année, nous avons eu beaucoup de réservations de dernière minute ainsi que des demandes de courts séjours, surtout sur juillet. Il y a eu une forte baisse, voire une fréquentation quasi nulle pour les emplacements nus, ce qui se traduit par une baisse d'environ 30% de notre chiffre d'affaires. Par contre les clients ont consommé au snack/bar plus que les autres années. Les annulations ont eu lieu pendant la période de confinement et de fermeture du camping, soit du 15 mars au 02 juin, mais se sont stoppées par la suite. »

« L'accueil a été particulier avec la mise en place du protocole sanitaire, moins de convivialité et de proximité. Pour le départ des locatifs, nous avons mis en place un système de dépôt des clés dans la boîte aux lettres et la vérification des hébergements 3 heures après le départ des vacanciers. Cette année difficile a été très fatigante aussi bien au niveau physique que moral.»

©Sudouest

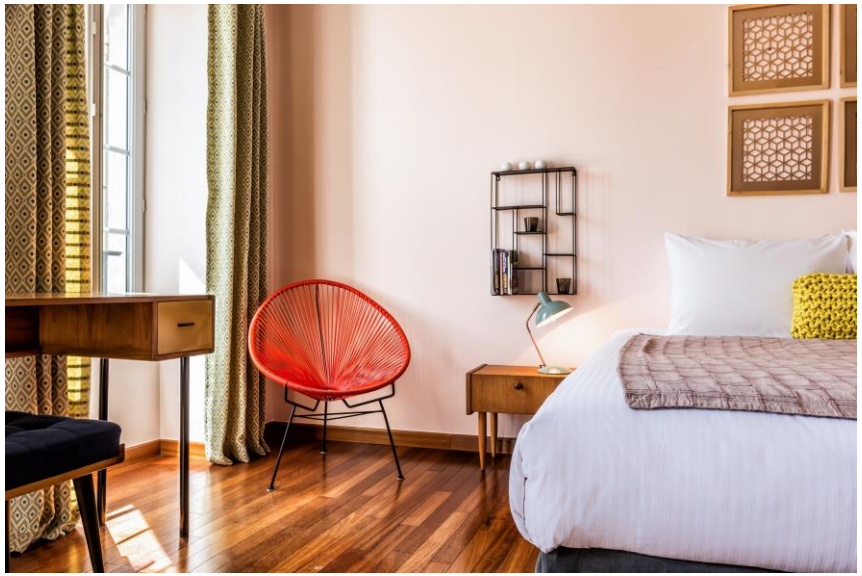
Coté Hébergeur

Olivier CRÉMONT,

Propriétaire du Clos de Landrais

Gîtes et Chambres d'hôtes

À Landrais



Olivier Crémont, propriétaire du Clos de Landrais à Landrais :

« La saison 2020 a été une saison particulière comme vous pouvez vous en douter. "Réinventer" ? Je ne sais pas si c'est le terme que j'emploierais. "M'adapter" plutôt. Il a fallu communiquer sur notre manière de faire respecter les règles sanitaires au Clos. Expliquer aux internautes en créant un lien direct "Covid" sur lequel il pouvait consulter notre charte. Nous proposons des plateaux de produits locaux. On a clairement doublé nos ventes. Les voyageurs ne voulaient pas prendre le risque de se retrouver avec trop de personnes dans les restaurants malgré les protocoles appliqués... Cela nous a obligé à augmenter la cadence d'achats et préparation...beaucoup de temps passé à faire les courses. »

©Le Clos de Landrais

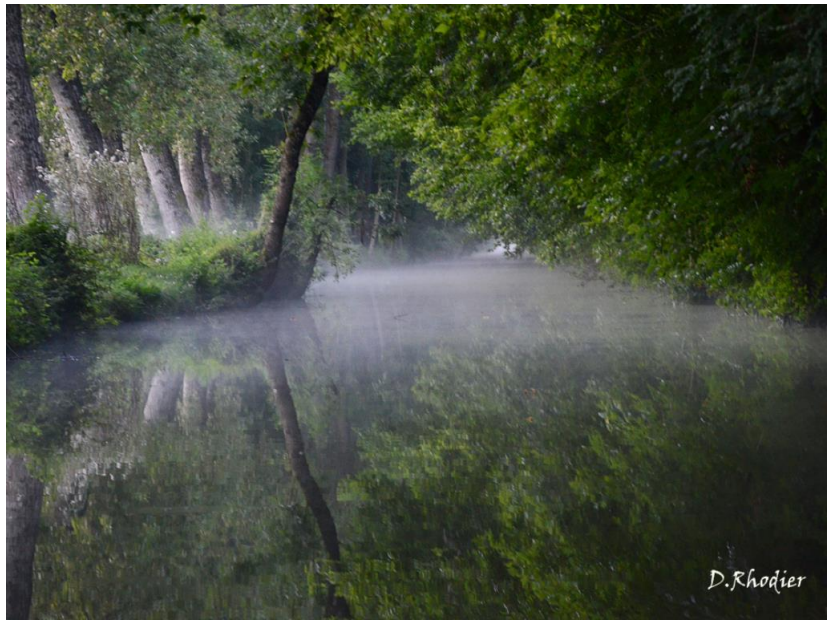
« Aujourd'hui il est essentiel de placer le client, le voyageur, au centre. Tout le monde peut dire qu'il n'a jamais été aussi exigeant... comment lui reprocher ? On fait tout pour !!! Nous qui nous battons pour offrir d'avantages de visibilité pour nos futurs hôtes dans la presse entre autres canaux et permettre à ceux déjà venus, de garder fièrement un œil sur nous. Nous visons des labels, des certifications, on fait des posts sur les réseaux sociaux, on peaufine nos sites internet, on développe nos services, on prend soin de notre e-réputation... nous cherchons sans cesse à nous démarquer... Le client a le choix désormais... »

Coté Activité de loisirs

Jérémy CAQUINEAU,

Propriétaire de l'Embarcadère de la Venise Verte

Au Mazeau



Jérémy Caquineau, propriétaire de l'embarcadère de la Venise Verte au Mazeau :

« J'ai un avis très positif vis-à-vis de cette démarche. Elle nous a permis de rester visible pendant le confinement, plus qu'une réelle rentrée de trésorerie, c'est un moyen de montrer qu'on est toujours là, qu'on est dynamique pour que les gens ne nous oublient pas. La clientèle locale nous a donné un coup de pouce, mais c'est vraiment symbolique. D'un point de vue financier, cela ne remplace pas la vente de billets. »

©Ouest France

« Nous avons créé un protocole sanitaire strict avec le syndicat des bateliers du Marais Poitevin. Le port du masque a été rendu obligatoire à l'embarquement et au débarquement ainsi que pendant la visite si elle était accompagnée d'un guide. La désinfection systématique du matériel entre chaque client (rames, banquettes, gilets…) nous a pris plus de temps ce qui nous a amené à parfois refuser des clients, malheureusement. Ajouté à cela une fréquentation en hausse dès début juillet, on a pas mal couru, mais les clients ont été compréhensifs de manière générale et ont su être reconnaissants de notre professionnalisme et notre sérieux. Les avis laissés sur les réseaux sociaux en témoignent. Nous espérons retrouver la convivialité que nous aimons tant avec nos clients la saison prochaine. »

Coté Producteur

Mathilde et Sébastien FUMERON,

Gérants de la Ferme de Prélide

À Saint Pierre la Noue

Sébastien Fumeron, gérant de la Ferme de Prélide à Saint Pierre la Noue :

« En effet, la consommation locale s'est accentuée durant la période de confinement. Nous avons enregistré pour la ferme une augmentation de 30% en moyenne de consommation sur cette période par rapport à l'an dernier. La vente s'est principalement déroulée au travers des magasins fermiers de vente directe avec lesquels nous travaillons, c'est à dire A la Ferme d'Aunis (Surgères), Le Panier de nos campagnes (La Rochelle) et La ferme des producteurs Ré Unis (Bois plage). Par contre, la vente à la ferme étant interrompue pour des raisons de protections sanitaires, nous n'avons pas d'évolution de ce côté-ci.

Enfin, l'activité traiteur de la ferme a également été totalement gelée et représente une perte de 10% du chiffre d'affaire. »

« Post- confinement, nous n'avons pas conservé tous ces nouveaux clients, mais nous avons constaté que certains sont arrivés quand d'autres ne sont pas revenus.

La vente à la ferme est cependant repartie à la normale avec les fidèles et les nouveaux et dans les magasins de producteurs, nous avons constaté que le panier moyen est depuis resté plus fort, malgré une baisse du nombre de clients sur les mêmes périodes l'an passé, pour assurer au final un certain équilibre du chiffre d'affaire pour nos producteurs. »

©Panier de nos campagnes

Paroles de pros

Agilité et dévouement

Paroles d'élus

Comment les collectivités se sont adaptées et quels sont leurs projets ?

Paroles d'élus

Barbara GAUTIER-SERUS,

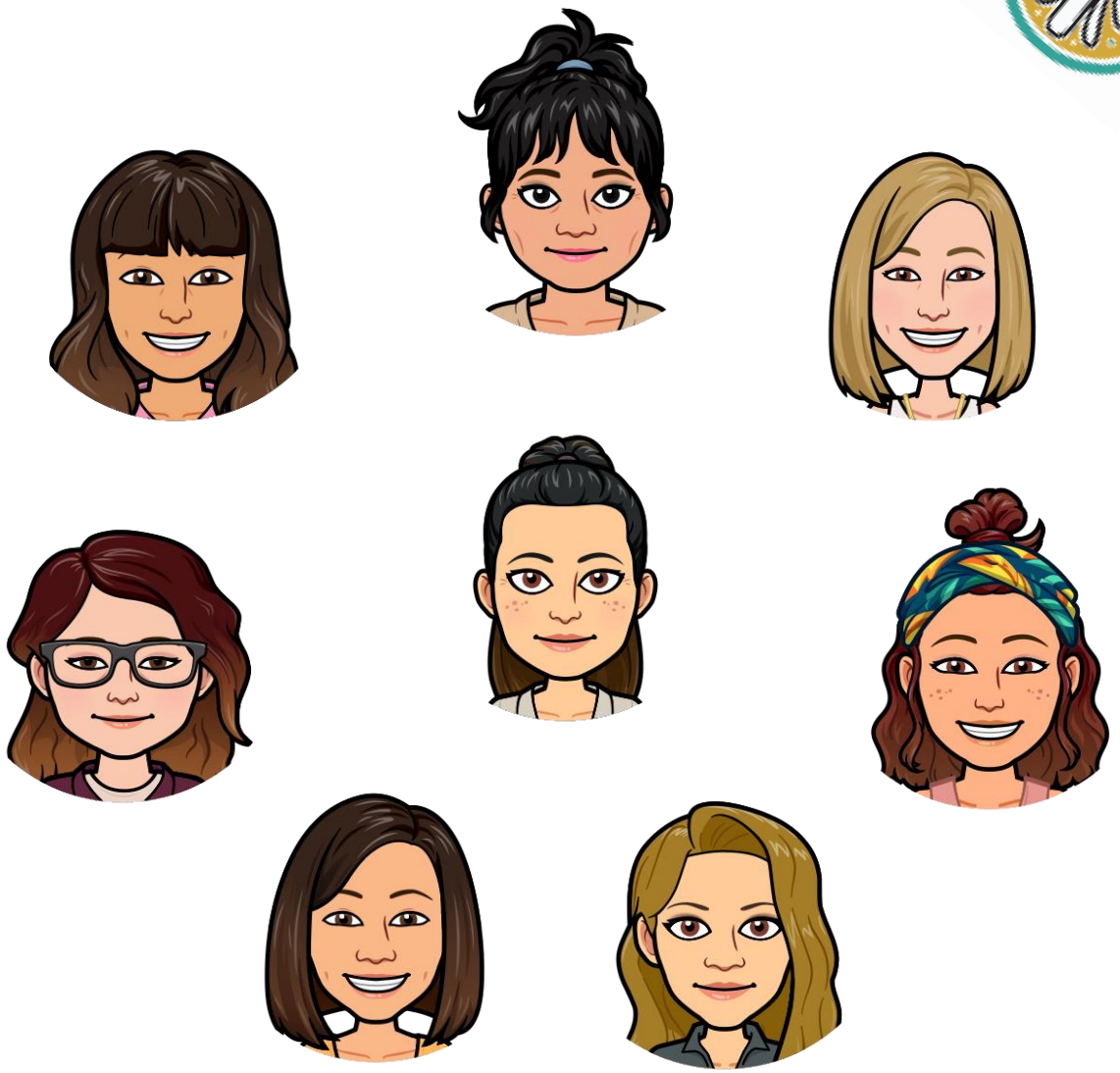
Conseillère déléguée au tourisme à la Communauté de Communes Aunis Sud

Roland GALLIAN,

Conseiller délégué en charge du tourisme à la Communauté de Communes Aunis Atlantique

L'ÉQUIPE

Des expertes multi-compétentes



Partenariat 2021

Des offres au plus proche de vos besoins

Partenariat 2021

Pourquoi être partenaire ?

- Gagner en VISIBILITÉ (via des outils web : sites internet de l'Office de Tourisme et de ses partenaires, réseaux sociaux, via le guide touristique...)

- Être ACCOMPAGNÉ dans toutes mes démarches et sur les problématiques liées à mon activité

- Profiter d'une VALORISATION de mon activité auprès de la presse (voyages de presse, accueils de journalistes, blogueurs...)

- Intégrer un RÉSEAU de 240 professionnels et échanger tout au long de l'année

Partenariat 2021

Offre spéciale COVID-19

Pour les PARTENAIRES 2020 :

Une réduction de 25€ sur le partenariat 2021

→ Correspond à 1h d'accompagnement ou 1 atelier collectif pour vous aider à travailler votre visibilité, votre commercialisation, votre positionnement…

On travaille avec eux

Le tourisme au cœur d'un écosystème

On travaille avec eux

WINAIR

La vidéo aérienne, un atout pour votre structure !

Vidéo en annexe

On travaille avec eux

La laverie de Marans

Elle s'occupe de votre linge !

Vidéo en annexe

On travaille avec eux

Licence Web

Optimisez le référencement de votre site internet !

Vidéo en annexe

Partenariat 2021

Les accompagnements

NOUVEAUX FORMATS :

Ateliers collectifs en présentiel et en ligne

NOUVELLES THÉMATIQUES :

- Atelier collectif autour de la création de flyers, supports de com, etc. avec CANVA

- Atelier Pinterest

- Réalisation de plans pour mon gîte

- Atelier gestion de la relation client

Partenariat 2021

Des nouvelles offres pour la clientèle locale

- Le chéquier Bonnes Goules :

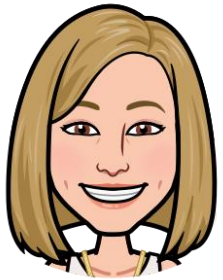
Destiné aux habitants du territoire, ce chéquier permettra aux restaurants, bars ou cafés de proposer une offre promotionnelle pour fidéliser leur clientèle locale

- Les brèves de l'Office :

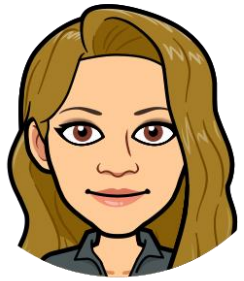
Une info locale mensuelle envoyée par mail aux habitants, pour leur faire connaître les nouveautés du territoire, les nouvelles initiatives et événements

Partenariat 2021

Vos contacts privilégiés



Aurore Maitre Du Chambon
PRODUCTEURS / ARTISANS / BIEN-ÊTRE
aurore.mdc@aunis-maraispoitevin.com
06 73 50 33 67



Alice Bazin
HÉBERGEURS / RESTAURATEURS
alice.bazin@aunis-maraispoitevin.com
06 73 50 91 64

Marie Choucq
SITES DE VISITE ET ACTIVITÉS DE LOISIRS
marie.choucq@aunis-maraispoitevin.com
07 52 63 77 13

Place aux questions !

Toute l'équipe est là pour vous répondre

A BIENTÔT !

Prenez soin de vous et de vos proches.