

PROGRAMME DES CONFERENCES

➤ **Mardi 2 février - 10h30 / 12h**

AMÉLIORER LA VISIBILITÉ DU TOURISME FLUVIAL : NOUVELLES APPROCHES, NOUVEAUX OUTILS.

Participants :

Atout France : Guillaume Delacourt

CroisiEurope : France De La Rochette

Batorama : Yann Quiquandon

Fédération des industries nautiques (FIN) : Alfred Carignant

Canaux de Bretagne : Aurélie Chotard / Région Bretagne : Véronique Veron

Thématiques abordées :

Forte de son réseau fluvial, le plus long d'Europe, la France offre un panel diversifié d'activités liées au cours d'eau et sur tout le territoire émergent de nouvelles offres combinées tourisme bleu/tourisme vert de plus en plus prisées. Pourtant les français, tout comme les européens, ne représentent encore qu'une faible proportion de la clientèle du secteur. Un paradoxe qui met en lumière la marge de progression possible auprès du grand public et la nécessité de renouveler les outils de communication et de marketing pour lever les freins et développer le marché domestique.

➤ **Mardi 2 février - 14h / 15h30**

LA CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE, VECTEUR D'OPTIMISATION DES HALTES FLUVIALES ET DE L'OFFRE DE SERVICES : COMMENT MIEUX LA CONNAÎTRE POUR MIEUX LA SATISFAIRE ?

Participants :

Viking : Thomas Huber

Comité régional du tourisme fluvial Bourgogne Franche-Comté : Pierre Peyret

Bourgogne tourisme : Mylène Casado

Grelet conseils : Jean Michel Grelet

Atout France : Guillaume Delacourt

Thématiques abordées :

La clientèle étrangère représente entre 50 et 70 % de la fréquentation touristique fluviale à l'échelle nationale. Fidéliser et développer les marchés étrangers est donc un enjeu majeur pour les opérateurs comme pour les collectivités. La qualité des infrastructures d'escale et des services, mais aussi la capacité à segmenter le marché et à s'adresser à certaines typologies et nationalités avec des offres dédiées sont autant d'atouts à déployer pour satisfaire une clientèle de plus en plus diversifiée, en attente d'expériences inédites.



Les **RENCONTRES NATIONALES** du **TOURISME FLUVIAL**



➤ **Mardi 2 février - 16h / 17h30**

VERS UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PORTS FLUVIAUX : QUELLES OPPORTUNITÉS ? QUELLES INITIATIVES PRIVÉES ET PUBLIQUES ? QUELLE SYNERGIE POUR DES PROJETS D'AMÉNAGEMENT EXEMPLAIRES ?

Participants :

Compagnie nationale du Rhône : Michel Cote
HAROPA - Port de Paris : Marion Alfaro
Grand Lyon : Roland Bernard
Bordeaux métropole : Laurent Hodebard
CEREMA : Céline Chouteau
Ville de Haumont : Marie-Laure Kresec

Thématiques abordées :

En partant à la conquête des ports et des berges, les collectivités locales génèrent de nouvelles opportunités de développement : réinvention des espaces publics, diversification des offres fluviales rurales et urbaines, réhabilitation du patrimoine fluvial, enrichissement du réseau d'escales, renouveau de l'événementiel nautique... Une nouvelle génération émerge ainsi de villes-ports qui multiplient les interconnexions entre le fleuve et le territoire pour dynamiser l'attractivité des grandes métropoles comme des petites villes fluviales, tout en contribuant à leur développement durable et à l'émergence d'un tourisme éco-responsable.

➤ **Mercredi 3 février - 10h / 11h30**

INFRASTRUCTURES, ACTIVITÉS, SERVICES : QUELS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENTS POUR QUELS PROJETS EMBLÉMATIQUES ?

Participants :

Compagnie nationale du Rhône / VNF direction territoriale Rhône Saône
Servis : Léo Beilman
Entreprendre pour le fluvial : Patrick Grange
Navig'France : Jacques Lucas
Département du Gard : Pauline Constantin

Thématiques abordées :

A l'heure où les pouvoirs publics destinent 400 millions à l'investissement des territoires dans les infrastructures et initiatives « e-tourisme », et 200 Millions d'euros aux TPE du secteur ; où la compétitivité des entreprises touristiques fluviales réside dans leur capacité à développer de nouveaux services et à répondre à la demande croissante mais aussi au renforcement des exigences réglementaires, les stratégies de financement doivent s'adapter. Elaborer des montages de co-financement, croiser les financements public/privé, identifier et saisir les opportunités de financement fléché sont autant de leviers de professionnalisation pour tous les acteurs du secteur.