



# Metteur en scène du territoire: Communiquer avec ses prestataires

## LA STRATEGIE DE MEDOC OCEAN

**Lanton – Jeudi 02 Décembre 2010**



COMMUNAUTE DE COMMUNES  
DES LACS MEDOCAINS

# LE TERRITOIRE « MEDOC OCEAN »

**Les communes** Lacanau, Carcans-Maubuisson et Hourtin

**Population** 8800 habitants

## **Une structure intercommunale**

La Communauté de Communes des Lacs Médocains

## **Un territoire**

- ✓ 60 000 ha de territoire
- ✓ 50 kilomètres de plages océanes
- ✓ 7 700 hectares de lacs
- ✓ 30 000 ha de forêt protégée

## **L'organisation de l'espace**

- ✓ Les villes ou bourgs dans les terres
- ✓ Les stations en bordure de lac
- ✓ Les stations bordant l'Océan



# ECONOMIE TOURISTIQUE DU TERRITOIRE

## Complémentarité touristique des stations

Une progression de l'activité touristique

- ✓ du nord au sud
- ✓ des lacs vers l'océan

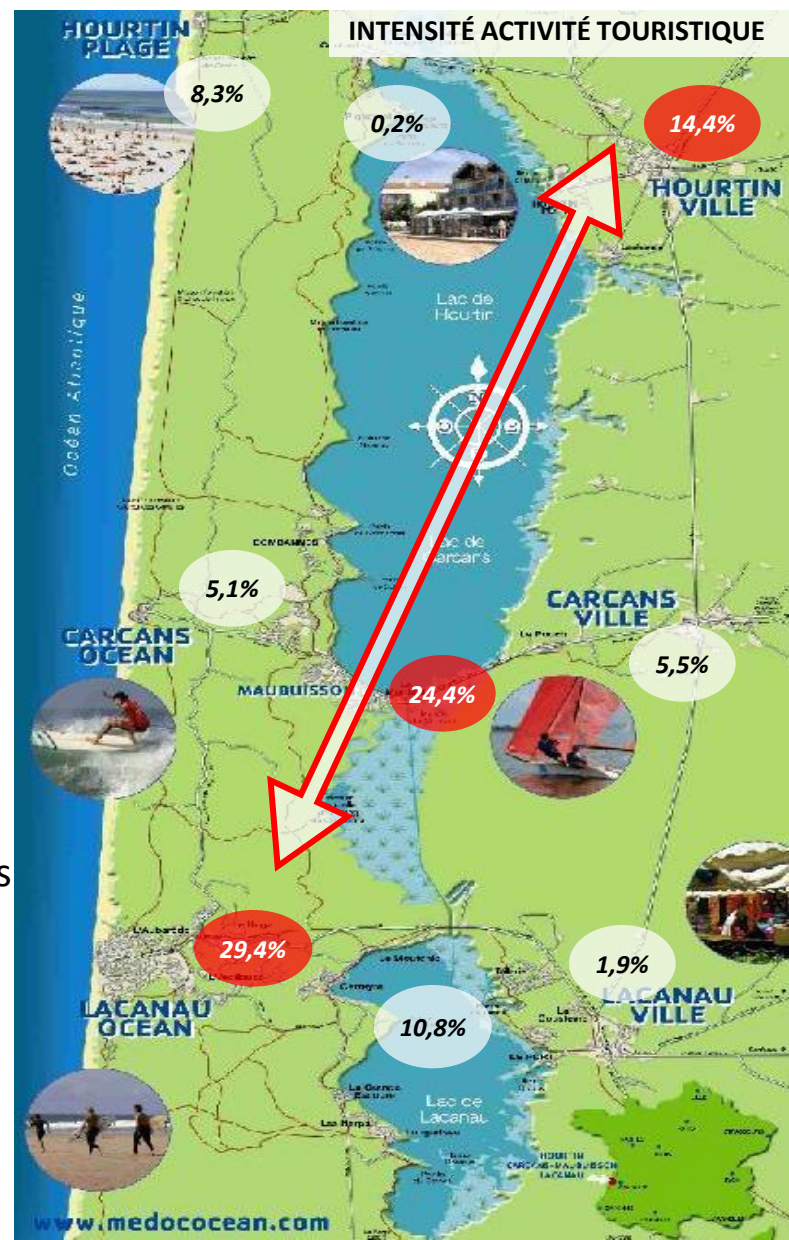
## Capacité d'accueil et nombre de nuitées

Près de 75 000 lits touristiques = 2 945 732 nuitées

- ✓ 20% des lits marchands de Gironde (30 933 lits)
- ✓ 16% des lits non marchands (43 515 lits)

## Les activités

- ✓ 200km de pistes cyclables, 75km de chemins de randonnées pédestres , 15 écoles de sports de glisse, 2 ports de plaisance,
- ✓ 3 parcours de golf, 1 casino, ...
- ✓ 80 points de restauration
- ✓ 35 événements sportifs, 10 événements culturels



# ECONOMIE TOURISTIQUE DU TERRITOIRE



**80,7 % des nuitées**  
**2 377 206 nuitées**  
**42,3 €/ Jour**  
**100 M€ générés**



**19,3 % des nuitées**  
**568 526 nuitées**  
**44,7 €/ Jour**  
**26 M€ générés**

**Dépense touristique générée : 126 M€**



# L'OFFICE DE TOURISME COMMUNAUTAIRE

## Les ambitions :

- Mutualisation des moyens pour une promotion accrue de la destination
- Développement de lieux d'accueil et d'information touristique à forte valeur ajoutée
- Développement d'une politique de services à destination des acteurs touristiques

## Les décisions :

- Confirmation de la marque ombrelle « Médoc Océan »
- Centralisation des activités
- Réhabilitation d'un siège social vitrine du territoire
- Ouverture/ fermeture des bureaux d'information en fonction des fréquentations

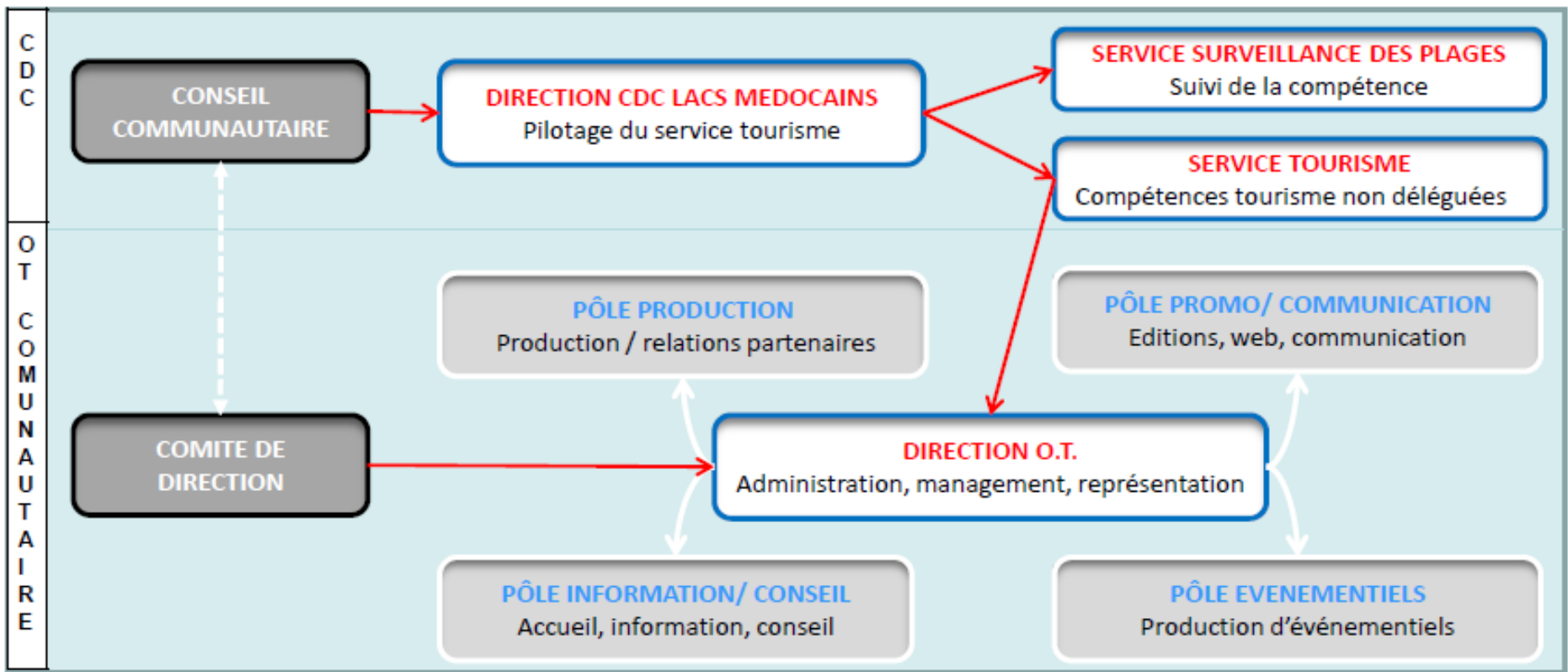
## Les incidences :

- Définition d'une nouvelle organisation interne
- Définition de nouveaux modes d'accueil des publics
- Définition de nouveaux modes de partenariat avec les acteurs touristiques



# UNE NOUVELLE ORGANISATION INTERNE

## 2 priorités: Le visiteur et le prestataire



# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

## AVANT

### Constats

- ✓ Des nomenclatures différentes
- ✓ Des structures juridiques différentes
- ✓ Des prestations disparates
- ✓ Difficulté de se baser sur une (des) logique(s)



OT associatif

- Adhérents
- Logique commerciale



EPIC municipal

- Cotisations
- 'A la carte'
- Parutions



EPIC municipal

- Participations
- Présence guide hébergement = encart, site, photos+liens site perso



# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

## OBJECTIFS

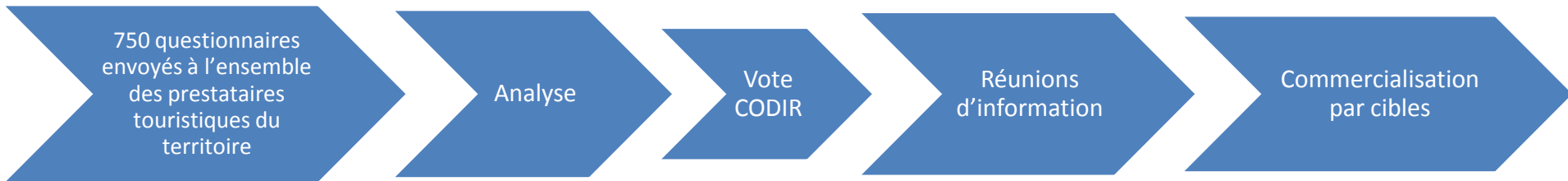
- ✓ Rester sur des niveaux de recettes identiques
- ✓ Prestations valables sur niveau communautaire
- ✓ Harmonisation et simplification de la nomenclature
- ✓ Volonté simplification pour gestion optimale
- ✓ Etre en mesure d'honorer les prestations en 2011
- ✓ Créer des habitudes de travail en interne avec les nouveaux outils
- ✓ Nous laisser des marges de propositions nouvelles pour 2012 et au-delà





# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

## MISE EN PLACE



**Taux de retour questionnaires: 25%**

## PRINCIPES

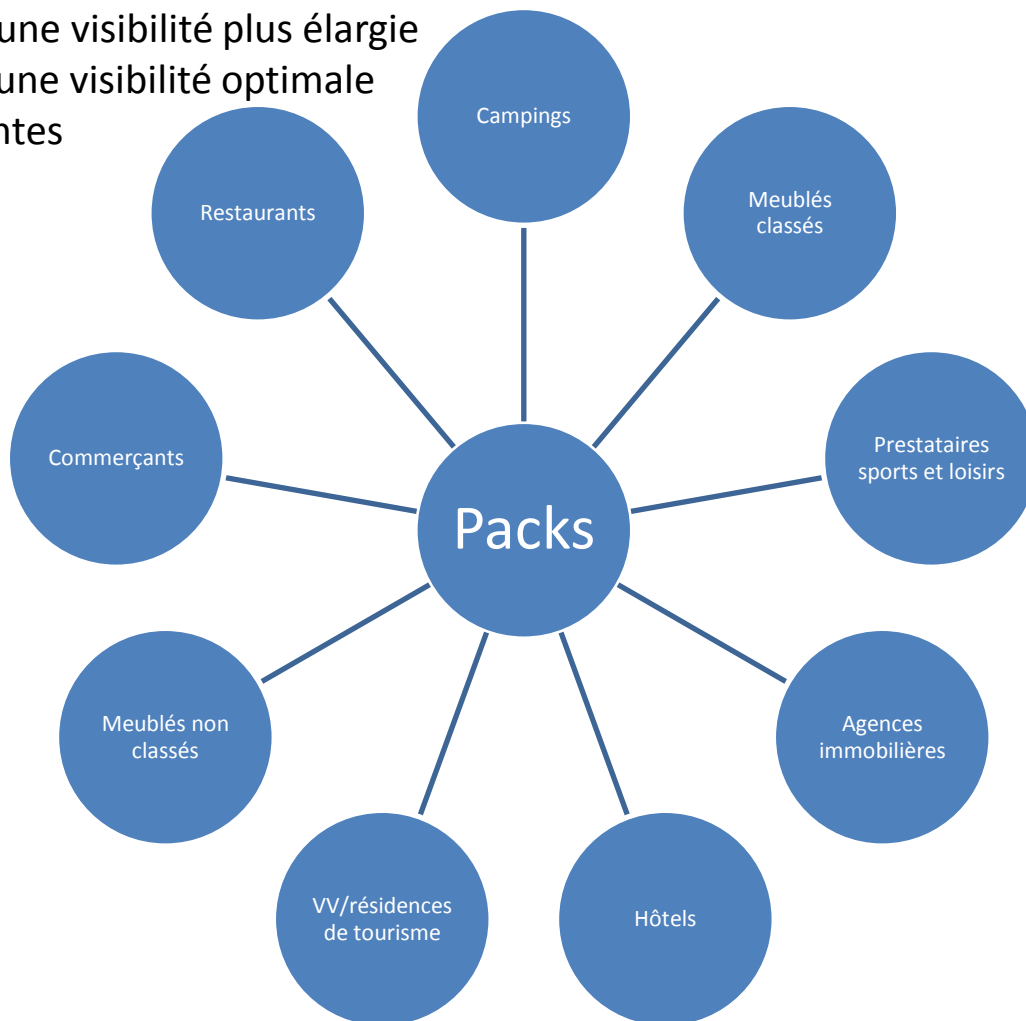
- ✓ Système de packs
- ✓ Options possibles
- ✓ 1 pack = 1 prestataire
- ✓ Bon de commande
- ✓ Contrat d'engagement entre l'OT et le prestataire
- ✓ Meublés classés seulement

# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

## APRES

### 3 niveaux de packs

- ✓ Pack 0: pack 'service public': pour une visibilité minimum
- ✓ Pack 1: pour une visibilité plus élargie
- ✓ Pack 2: Pour une visibilité optimale
- ✓ Options payantes



# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

**Notre objectif ... nos engagements ....**  
Restez à votre écoute pour mieux vous **satisfaire !**

## PACK2

**Pour une visibilité optimale**  
**10 raisons de l'adopter !**

1. Vos brochures ou flyers en libre service dans les bureaux de tourisme de Médoc Océan.
2. Votre établissement valorisé dans le guide « destination Médoc Océan » : Mise en valeur graphique renforcée.
3. L'accès à la photothèque de Médoc Océan.
4. Vos coordonnées valorisées 24h/24h, 7j/7 sur les bornes d'information Médoc Océan
5. Vos disponibilités dans les bureaux de tourisme de Médoc Océan : (Service proposé uniquement aux campings, aux hôtels et résidences de tourisme).
6. Votre présence sur les mini-sites web dédiés
7. Une fois par an, Focus sur votre établissement sur le blog de Médoc Océan.
8. La mise à disposition du programme officiel d'animations Médoc Océan.
9. Devenir membre du club e-tourisme animé par Médoc Océan.
10. Vos coordonnées sur le site Mobile Médoc Océan, accessibles depuis les téléphones mobiles équipés.

## PACK1

**Pour une visibilité élargie**

1. Votre présence dans le guide « destination Médoc Océan » Coordonnées, texte descriptif, photo, tarifs.
2. Votre présence sur le site web [www.medococean.com](http://www.medococean.com) Coordonnées, texte descriptif, photo, tarifs, lien web, géolocalisation, langues parlées, pictogrammes services, modes de paiements. En langues française, anglaise et allemande.
3. La libre utilisation des logos et charte graphique Médoc Océan.

## PACK 0

**Pour une visibilité minimum**

1. Vos coordonnées (nom, adresse, téléphone) sur le site web [www.medococean.com](http://www.medococean.com)
2. L'accès au blog Médoc Océan



**Concertation**



**Valorisation**



**Communication**



**Actions**



**Réflexion**



**Information**

**BLOG**



**Optimisez votre visibilité :**  
**5 options possibles,**  
**à moindre coût !**

1. Ajout de votre QR code /flashcode dans le guide « destination Médoc Océan » : **70 €/code**
2. Présence permanente et valorisée de votre établissement et selon votre catégorie de prestation, sur la page de résultat du site web [www.medococean.com](http://www.medococean.com) : **150 €/an**
3. Présence de votre établissement sous forme de publicité contextuelle sur [www.medococean.com](http://www.medococean.com) : **70 €/an**.
4. Votre publicité sur la e-newsletter mensuelle de Médoc Océan : **70 €/e-newsletter**.
5. Visite virtuelle de votre établissement sur [www.medococean.com](http://www.medococean.com) : **100 €**

**Le coût de votre**  
**participation annuelle**



**AGENCES IMMOBILIERES**  
**PACK 1 / 1300 € - PACK 2 / 1500 €**

**Ensemble, fédérons nos idées**  
**afin de toujours mieux servir notre TERRITOIRE**

## MEDOC OCEAN

**Toujours à votre écoute ... Vos interlocutrices privilégiées :**  
**Brigitte MOUCHEBOEUF** Tél 06 88 23 31 90 - [brigitte.moucheboeuf@medococean.com](mailto:brigitte.moucheboeuf@medococean.com)  
**Chloé CAUCAL** Tél 06 73 17 26 38 - [chloe.caucal@medococean.com](mailto:chloe.caucal@medococean.com)

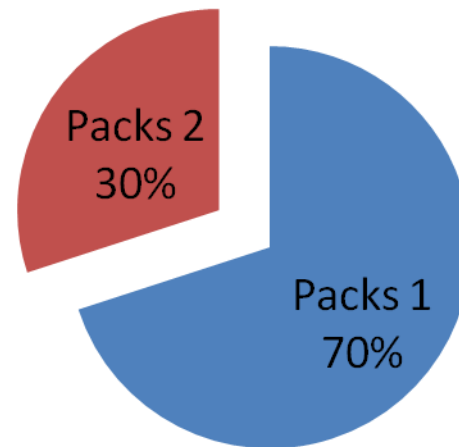
**Date limite de votre réponse : le 22 octobre 2010**

# STRATEGIE PARTENAIRES MEDOC OCEAN

## A CE JOUR

✓ 365 Packs commercialisés

✓ 94 Options vendues





**MERCI DE VOTRE ATTENTION**