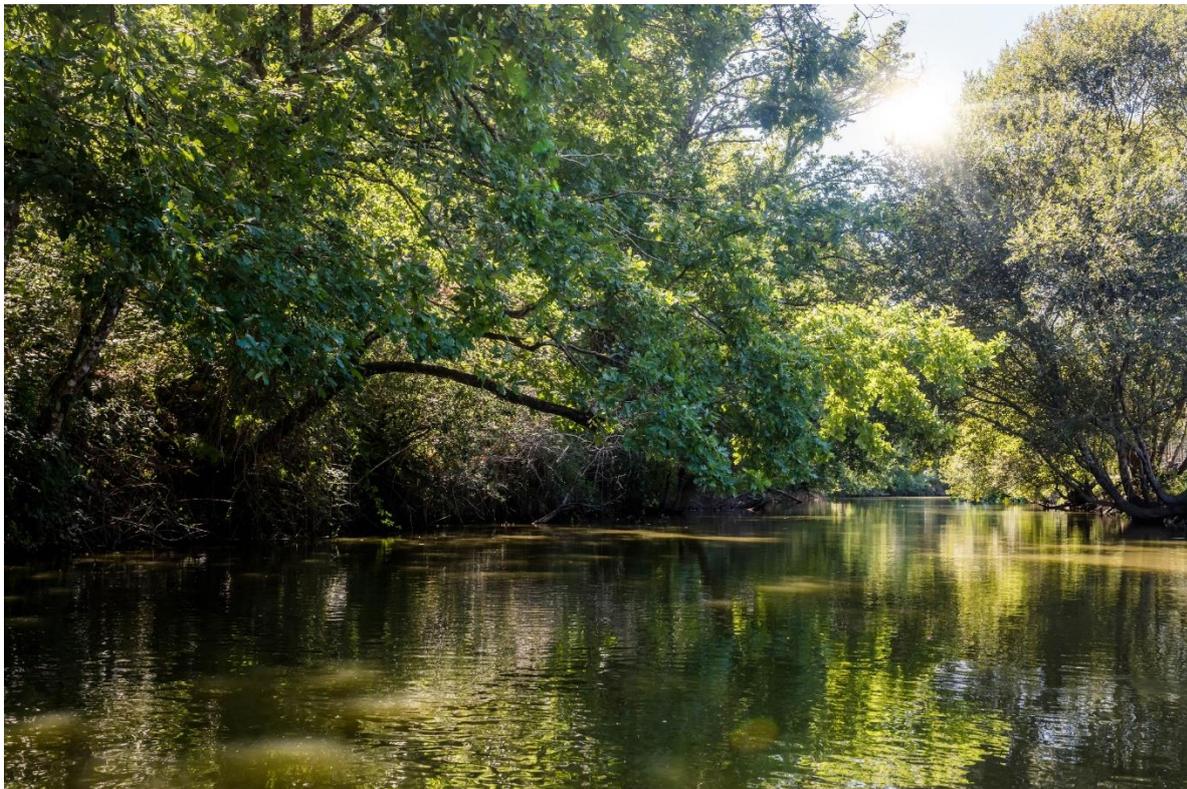


BUREAU AFRIQUE DU SUD - DOSSIER DE PRESENTATION DE :

FRENCH WATERS WORKSHOP

17 ET 18 MARS 2021 – EN DISTANCIEL



Slow tourisme

SOMMAIRE

1

CHAPITRE 1 INTRODUCTION

2

CHAPITRE 2 PRÉSENTATION DU MARCHÉ

3

CHAPITRE 3 PRÉSENTATION DU WORKSHOP (FICHE DE RENSEIGNEMENTS ET DÉROULÉ)

4

CHAPITRE 4 BON DE COMMANDE

5

CHAPITRE 5 OPÉRATION LABELISÉE TEAM EXPORT

Hélène Bezuidenhoudt
helene.bezuidenhoudt@atout-france.fr

1 INTRODUCTION

Slow Tourisme

*« Réfléchir au concept de **slow tourisme** et à sa traduction dans les évolutions des consommations, et donc à travers les innovations des entreprises du secteur, est bien plus qu'une approche de filière. Cela suppose de l'envisager dans un mouvement socio-économique et psycho-sociologique global.*

Cela tient du passage du monde d'hier à celui de demain.

Cela est lié à la notion de transition et aux avancées du développement durable non plus comme enveloppe de théorie intellectuelle et politique mais comme réalité portée par les citoyens donc les entreprises.

Dans ce contexte de mutation profonde, les auteurs mettent en avant comme préalable **les changements du rapport au temps** à l'échelle tant individuelle que collective. Pour eux et pour ceux qui expérimentent cette transformation dans le monde des entreprises, ce n'est pas tant l'idée d'aller plus lentement mais de **trouver le « temps juste», de redonner du temps, de surtout privilégier la qualité, quel que soit le domaine. »**

Cette introduction pourrait avoir été écrite dans le contexte Covid actuel et pour le post-covid qu'on imagine. C'est en fait le préambule de la synthèse de l'étude de la DGE « Entreprises innovantes du slow tourisme » qui date de ... 2017

<https://cutt.ly/WjRiV3P>

Et cela n'a jamais été plus d'actualité !

Pourquoi participer au workshop Slow Tourisme – Afrique du Sud ?

Chers partenaires,

Le début 2020 et ses carnets de commande bien remplis, est devenue en quelques mois l'année zéro...

Dans le monde entier, sur terre, sur mer, dans les airs, tout s'est arrêté.

L'industrie du tourisme est certainement un des secteurs les plus touchés. Mais le voyage, synonyme de rencontres, de découvertes, de partages, de croissance, repartira car il est nécessaire et même indispensable.

Après le choc, et les difficultés économiques que cela représente, il faut donc regarder vers l'avenir et placer 2021 sous le signe de l'espoir et du renouveau.

La reprise passera par le marché domestique français, puis le marché européen. Mais les touristes des pays long-courriers, dont l'Afrique du Sud, sont prêts à partir dès que les voyages seront autorisés.

C'est pourquoi nous vous proposons ce workshop en ligne, pour vous rapprocher des TO et agents sud-africains, qui sont avides de connaissances, d'informations, et qui, même s'ils envisagent la reprise en second semestre 2021 veulent se projeter et proposer des offres, des innovations à leurs clients, dès maintenant.

CONTEXTE

Le tourisme fluvial occupe une place de premier plan dans certaines régions de France. Et les Sud-Africains y sont bien représentés.

Il ne s'agit pas de tourisme de masse, mais de tourisme sélectif, de slow tourisme, du tourisme qui laisse le temps d'apprécier les découvertes en couples, famille ou petits comités

Il s'agit avec cette tournée, de capitaliser sur l'engouement des Sud-Africains pour **le tourisme fluvial et le tourisme fluvestre**, pour leur proposer de diversifier leur séjour et de partir à la découverte des régions qui bordent les voies navigables.

70% des touristes sud-africains passent par les agences de voyage, celles-ci sont formées sur les croisières ou séjours sur les fleuves, rivières et canaux mais il faut les renseigner pour qu'elles puissent faire découvrir les zones portuaires, ou bien les villages le long des voies navigables, ce qui peut être l'élément déclencheur de la vente pour un séjour en France.

Cette tournée vous permettra de les rencontrer, ainsi que les tour operators et agences MICE.

Caractéristiques des touristes potentiels :

Priorités affichées : tourisme culturel dont gastronomie et œnotourisme, art de vivre, « romance », tourisme fluvial et croisières, urbain, cyclotourisme. .

Une particularité du marché sud-africain est l'achat du voyage « tout compris », notamment pour se prémunir contre le risque de change (le rand est très volatile).

Les Sud-Africains qui voyagent en France souhaitent une expérience non seulement unique mais vraie. C'est-à-dire qu'ils veulent vivre comme les Français, et découvrir la France.

PERTINENCE D'UN FOCUS SUR L'AFRIQUE DU SUD

Que ce soit bateaux promenade, plaisance privée, bateaux habitables, péniches hôtels ou paquebots fluviaux, les Sud-Africains sont présents en France et cela bénéficie l'économie locale dans toutes les régions.

Près de 2/3 de la clientèle en 2019 était étrangère, particulièrement de pays anglophones.

Et même si les arrivées des clientèles long courrier ne sont pas prioritaires pour l'instant, elles seront bien au rendez-vous de la France.

Dans un contexte post covid, être indépendant, pouvoir visiter mais pouvoir s'isoler si on le souhaite, tout en étant à proximité d'une ville, seront des facteurs qui entreront dans la décision, le slow tourisme répond à ces attentes.

Du fait de la Covid 19 le workshop est complètement digitalisé.

La société Vimeet est chargée de l'organisation technique du workshop.

Le workshop se compose de deux parties, comme pour les workshops que nous organisons en Afrique du Sud en présentiel :

Les **webinaires** : pour toucher un maximum d'agents de voyages qui auront besoin, plus que jamais, de mettre leurs connaissances de la France à jour afin de pouvoir vendre vite et bien les offres de séjour, en maîtrisant leur sujet grâce à votre participation.

Ceci donne également aux partenaires Atout France l'occasion de mettre à jour leurs fichiers de contacts. En effet, du fait de la pandémie, il y a eu réorganisation et restructuration des consortia d'agences.

Les **rendez-vous one-on-one** : pour une interaction personnalisée avec les tour-opérateurs, les Product managers, les chefs d'agences.

Alors que nous savons que les échanges en présentiel sont plus chaleureux, et que les agents aiment se retrouver autour d'un café, d'un buffet, nous avons souhaité leur offrir un « goodie » : chacun des agents recevra un bon d'achat pour une baguette, croissant ou pain au chocolat, qu'ils pourront déguster lors des webinaires. Ils doivent cependant toutes et tous nous envoyer une photo en train d'en profiter !

NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE INTERET POUR LE MARCHE SUD-AFRICAIN

3

PRÉSENTATION DU WORKSHOP (FICHE DE RENSEIGNEMENTS ET DÉROULÉ)

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

I. RESPONSABLE DU DOSSIER

Nom :

Prénom :

Titre et fonction :

E-mail :

Tél :

II. PERSONNES PRÉSENTES AU WORKSHOP DIGITAL

Nom : Prénom :

Titre et fonction :

III. NOM EXPOSANT POUR LE CATALOGUE : (texte le plus court possible)

En anglais :

IV. DESCRIPTIF CATALOGUE

Nom de l'Organisme :

Contact Catalogue :

Titre et fonction :

Adresse :

Tél :

E-mail :

Adresse Internet :

NB : Nous vous prions de bien vouloir rédiger le descriptif de votre activité en anglais uniquement , ces textes étant destinés à être publiés dans le catalogue des exposants.

Format : 10 lignes / 1 000 caractères maximum espaces compris

V. VISUELS et LOGO

Caractéristiques techniques du matériel à nous fournir :

3 visuels libres de droits (jpg, 300 dpi, format A4 maximum)

Logo (jpg, 300 dpi)

NB : prévoir un poids de 3 MB maximum pour la réalisation du chevalet et du catalogue

Une photo digitale format jpeg de bonne qualité

DÉROULÉ

NB : UNE HEURE DE DECALAGE EN HEURE D'HIVER SOIT UNE HEURE PLUS TOT EN FRANCE

MERCREDI 17 MARS

MATIN

8h15 (soit 9h15 heure Afrique du Sud)

WEBINAIRES DE PRESENTATION :

Chaque partenaire inscrit a 30 mn (20mn présentation – 10mn Q&R) pour présenter son produit/sa destination, aux agents de voyage inscrits

15mn d'introduction, suivies de 6 présentations. (sur la base de 6 partenaires inscrits)
NB : 8 partenaires maximum.

Fin : 11h30 ou 12h30 heure France

APRES-MIDI

RÉUNIONS ONE-ON-ONE AVEC LES PRESCRIPTEURS, 20MN par rendez-vous,

à partir de

13h30 (soit 14h30 heure Afrique du Sud)

jusqu'à

16h00 (soit 17h00 heure Afrique du Sud)

JEUDI 18 MARS

MATIN

RÉUNIONS ONE-ON-ONE AVEC LES PRESCRIPTEURS, 20MN par rendez-vous,

à partir de

8h30 (soit 9h30 heure Afrique du Sud)

jusqu'à

11h30 (soit 12h30 heure Afrique du Sud)

4 BON DE COMMANDE

WORKSHOP VIRTUEL AFRIQUE DU SUD

SLOW TOURISME LES 17 ET 18 MARS 2021

A retourner par email avant le 1^{er} mars à :
 ATOUT FRANCE Hélène Bezuidenhout
 PO Box 41022 Craighall 2024 Afrique du Sud
 Tél: +27 83 200 4444

Nom du partenaire : _____
 Adresse commerciale : _____
 Adresse de facturation : _____
 Tél. : _____
 E. Mail : _____
 Numéro de TVA intracommunautaire : _____
 Code adhérent : ____/____/____/____/____/____/____

Code Opération

WOR1100	MIC	PRO	CRO	WOR	JO
---------	-----	-----	-----	-----	----

DESCRIPTION DE LA PRESTATION	P.U. HT €	P.U.TTC €	TOTAL
PARTICIPATION AU WORKSHOP DIGITAL SLOW TOURISME			
TOTAL :	1 050,00 €	1 260,00 €	1 260,00 €

<p>Conditions de règlement : Règlement du montant total à réception du bon de commande : Par chèque à l'ordre d'ATOUT FRANCE Ou par virement Bancaire : Banque Guichet Numéro de compte clé RIB 10096 18100 00024815001 42 IBAN : FR7610096181000002481500142 Bank Identification code (BIC) : CMCIFRPPDomiciliation : LB LYON GDES ENTREPR 062 Titulaire du compte : Atout France</p>	<p>CACHET DE L'ORGANISME ET SIGNATURE</p> <p>Date : _____</p>
---	--

Je m'inscris et j'accepte les conditions qui figurent dans le dossier technique

Date :

Signature du responsable :

OPERATION LABELISÉE CHÈQUE RELANCE EXPORT

Afin de soutenir la reprise de l'activité à l'international, **un chèque Relance Export** pourra être attribué aux PME-ETI souhaitant participer à cette opération labelisée.

Ce chèque couvrira 50% du coût du dossier, dans la limite d'un plafond, des dépenses éligibles (hors taxes, avec un plancher de valeur de 500 euros).

Cette prestation collective est, sous conditions, éligible au dispositif d'aide du Plan de Relance Export de l'Etat français pour les PME-ETI françaises via un « Chèque Relance Export » ;

Renseignez-vous sur www.teamfrance-export.fr - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics.

Certaines régions françaises peuvent également apporter une aide à cette prestation dans le cadre de leur politique de soutien à l'export ; renseignez-vous sur les conditions d'éligibilité et de cumul des aides sur le site www.teamfrance-export.fr de votre région.

Pour information : les événements Atout France apparaissent sur le moteur de recherche Team France Export, <https://www.teamfrance-export.fr/iledefrance/evenements>



www.atout-france.fr | www.france.fr/en