

# Donne-nous de tes nouvelles

**cantal**  
TOURISME

n°9 printemps 2008

[www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr)

**cantal**  
AUVERGNE

# Commercialisation 2008/2009 par le CDT

Développer une “force de vente” touristique Cantal, tel est notre objectif et notre ambition, aussi bien sur les marchés français qu'étrangers. C'est un “pari” à long terme pour mettre en marché le Cantal sur les différents réseaux de vente. Cette démarche commerciale volontariste s'appuie sur 2 outils de vente mis à la disposition de l'ensemble des opérateurs touristiques par Cantal Tourisme : une plate-forme de Réservation en ligne (Open System) et un réceptif (Cantal réservations - Autorisation préfectorale n° AU015070002).

## Clientèle individuelle : vente en ligne et centrale de réservation

### Les Hôtels

#### En direct sans commission

Sur [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr)

- Abonnement de 300 €/an dès la 1<sup>ère</sup> vente
  - Inscription au système auprès de votre Office de Tourisme
  - Saisie des Informations par le prestataire.
- (Formation et aide technique assurées par votre OT ou par le CDT)

#### Par la Centrale de réservation du CDT

au **0826 96 15 15** (0,15 € TTC/mn)

(service call-center ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 20 h 30 et le samedi de 8h à 19h)

- Commission de 15 % (Abonnement gratuit à Open System)
  - Gestion en planning partagé (l'hôtelier peut vendre et la centrale de réservation peut également commercialiser ce même produit).
  - Saisie de l'offre sur [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr) par l'hébergeur
  - Inscription au système auprès de votre OT.
- (Formation et aide technique assurées par votre Office de Tourisme ou par le CDT).

### Les Chambres d'hôtes

#### En direct sans commission

Sur internet [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr)

- Gratuit pour les chambres d'hôtes labellisées
  - Abonnement de 100 €/an dès la 1<sup>ère</sup> vente pour chambres d'hôtes non labellisées
  - Inscription au système auprès de votre OT
  - Saisie des Informations par le prestataire.
- (Formation et aide technique assurées par votre OT ou par le CDT)

#### Par la Centrale de réservation du CDT

au **0826 96 15 15** (0,15 € TTC/mn)

(service call-center ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 20 h 30 et le samedi de 8h à 19h)

- Commission de 15 % (Abonnement gratuit à Open System)
  - Gestion en planning partagé (l'hébergeur peut vendre et la centrale de réservation peut également commercialiser ce même produit).
  - Saisie de l'offre sur [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr) par l'hébergeur
  - Inscription au système auprès de votre OT
- (Formation et aide technique assurées par votre Office de Tourisme ou par le CDT).

### Les Locatifs (Meublés, chalets, mobil-home)

#### En direct sans commission

Sur internet [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr)

- Gratuit pour locations labellisées
  - Abonnement de 100 €/an dès la 1<sup>ère</sup> vente pour locations non labellisées
  - Inscription au système auprès de votre OT
  - Saisie des Informations par le prestataire.
- (Formation et aide technique assurées par votre OT ou par le CDT)

#### Par la Centrale de réservation du CDT

au **0826 96 15 15** (0,15 € TTC/mn)

(service call-center ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 20 h 30 et le samedi de 8h à 19h)

- Commission de 15 % sur ces 2 options (Abonnement gratuit à Open System)
  - **Option A** : Gestion du planning à l'année (mise à disposition de 22 semaines minimum en période de vacances scolaires gérées par la centrale de réservation) et saisie par le CDT pour affichage sur [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr) (locations labellisées Clévacances subventionnées, inscription obligatoire à l'option A).
  - **Option B** : Gestion en planning partagé (l'hébergeur peut vendre et la centrale de réservation peut également commercialiser ce même produit).
  - Saisie de l'offre sur [www.cantaltourisme.fr](http://www.cantaltourisme.fr) par l'hébergeur.
  - Inscription au système auprès de votre OT
- (Formation et aide technique assurées par votre Office de Tourisme ou par le CDT).



INFO  
+

## ACTIONS DE MISE EN MARCHÉ 2008

- Edition du dépliant d'appel commercial en 40 000 exemplaires.
  - Participation à 3 salons CE : Lyon (invité d'honneur), Bordeaux et Clermont-Ferrand.
    - E-mailing national auprès des CE : objet : Eductour des Pays de Saint-Flour.
    - Participation au Salon International de l'Agriculture.
  - Participation au Salon de la Randonnée et des sports de pleine nature à Paris.
    - Refonte de la page d'accueil pour une meilleure animation des ventes.
  - Mise en place des idées séjours et vente billetterie (festival de boogie-woogie, Le Prisme, Aquateil et bientôt les séjours détente Caleden à Chaudes-Aigues.
    - Présence du Cantal à Dublin (Entente Vallée du Lot) en mars.
  - Participation du Label Clévacances Cantal au Salon du Tourisme de Bruxelles.
  - Envoi de la brochure Tourisme et Handicap auprès de 350 associations représentantes de personnes handicapées.
- A venir**
- Eductour et Workshop pour les Comités d'Entreprise à Saint-Flour le 18 mai.
  - Opération promotion à Béziers les 7 et 8 juin avec l'ALT de la Châtaigneraie.
  - Présence au Congrès national des Dirigeants Commerciaux de France (DCF) en juin à Toulouse.
  - 22<sup>e</sup> Foire d'Antony (92) en partenariat avec la Mission Agro-alimentaire du Cantal du 12 au 14 septembre.
    - Salon des CE à Montpellier (30 septembre-1<sup>er</sup> octobre).
  - Salon nautique de Barcelone (Cœur Vert de la France avec l'Aveyron et la Lozère) en novembre.

### Services séminaires et groupes

Opérationnel depuis décembre 2007, le Service séminaires et groupes a déjà préparé plus de 10 devis, 4 séjours ont été confirmés.

### SUCCÈS POUR OPEN SYSTEM

En moins d'un an : plus de 70 000 € de chiffre d'affaires (CA) réalisés par l'intermédiaire de la plate-forme de vente en ligne de Cantal Tourisme (Open System). Sur les 4 premiers mois de l'année 2008, 40 000 € enregistrés, soit plus que le CA réalisé en 2007 sur 7 mois de fonctionnement. Ces bons résultats ont été obtenus grâce à la refonte de la page d'accueil de [cantaltourisme.fr](http://cantaltourisme.fr) avec la mise en avant des différents outils de vente : idées séjours, billetterie d'événementiels...

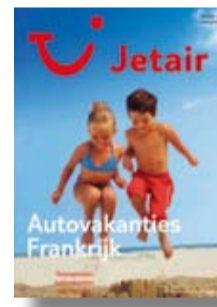
Par ailleurs, selon les statistiques nationales, plus de 6 clients sur 10, après avoir consulté une plate-forme de vente, contactent directement les prestataires. On peut donc considérer que le CA global généré est d'au moins 100 000 €. Pour exploiter au mieux cet outil, Cantal Tourisme a formé l'ensemble du personnel des offices de tourisme. En particulier, ils sont accompagnés pour intégrer une marque blanche sur leurs sites respectifs et sont incités à valoriser l'offre commerciale dès la page d'accueil. Ce partenariat doit permettre d'augmenter encore et rapidement le CA avec un affichage par tous les offices de tourisme avant l'été !

## Marché Etranger

### Mission Interconnexions

En 2007, Cantal Tourisme a confié à la société Interconnexions dirigée par Nanny Vromans une mission de prospection de Tours opérateurs (TO) étrangers avec comme constat que à peine 3 % des opérateurs touristiques cantaliens étaient référencés pour plus de 8 % en France.

Cette mission a notamment pour objet de mieux référencer le Cantal chez les TO avec comme cible prioritaire les marchés hollandais et belge. Nanny Vromans, Franco-Hollandaise, a travaillé pendant plus de 25 ans avec les plus grands TO. Elle est une spécialiste reconnue dans ce domaine.



## Bilan 2007

- Plus de 80 prestataires visités et conseillés sur l'accueil des clientèles étrangères ;
- 19 contrats avec TO signés pour hôteliers et campings ;
- 18 contrats signés pour maisons Clévacances et Gîtes de France ;
- Certains propriétaires de Clévacances ont loué plus de 22 semaines grâce à des TO hollandais ;
- Le Cantal est présent sur plus de **1 145 000 exemplaires** de brochures (TUI, Thomas Cook, OAD, Pharos Reizen, Jet air, Belvilla Belgique et Hollande... (soit 47% de l'offre Auvergne).
- Nous sommes présents aussi sur internet à travers différents Tours Operators (Jetsun.be, Belvilla et Eurolais)
- En 2007 nous avons été présents avec Jet air lors d'une tournée où nous avons rencontré de très nombreuses agences de voyage belges (Bruxelles, Gand, Ostende).

## Début 2008

- Présence au rendez-vous France à Lyon organisé par Maison de la France les 1<sup>er</sup> et 2 avril 2008.
- De nombreux contacts ont été établis avec des TO notamment allemands. Des contrats sont en cours correspondant à leurs besoins spécifiques.

