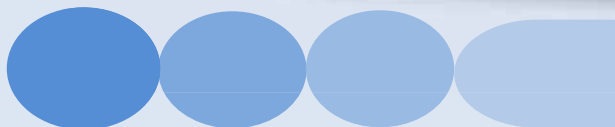




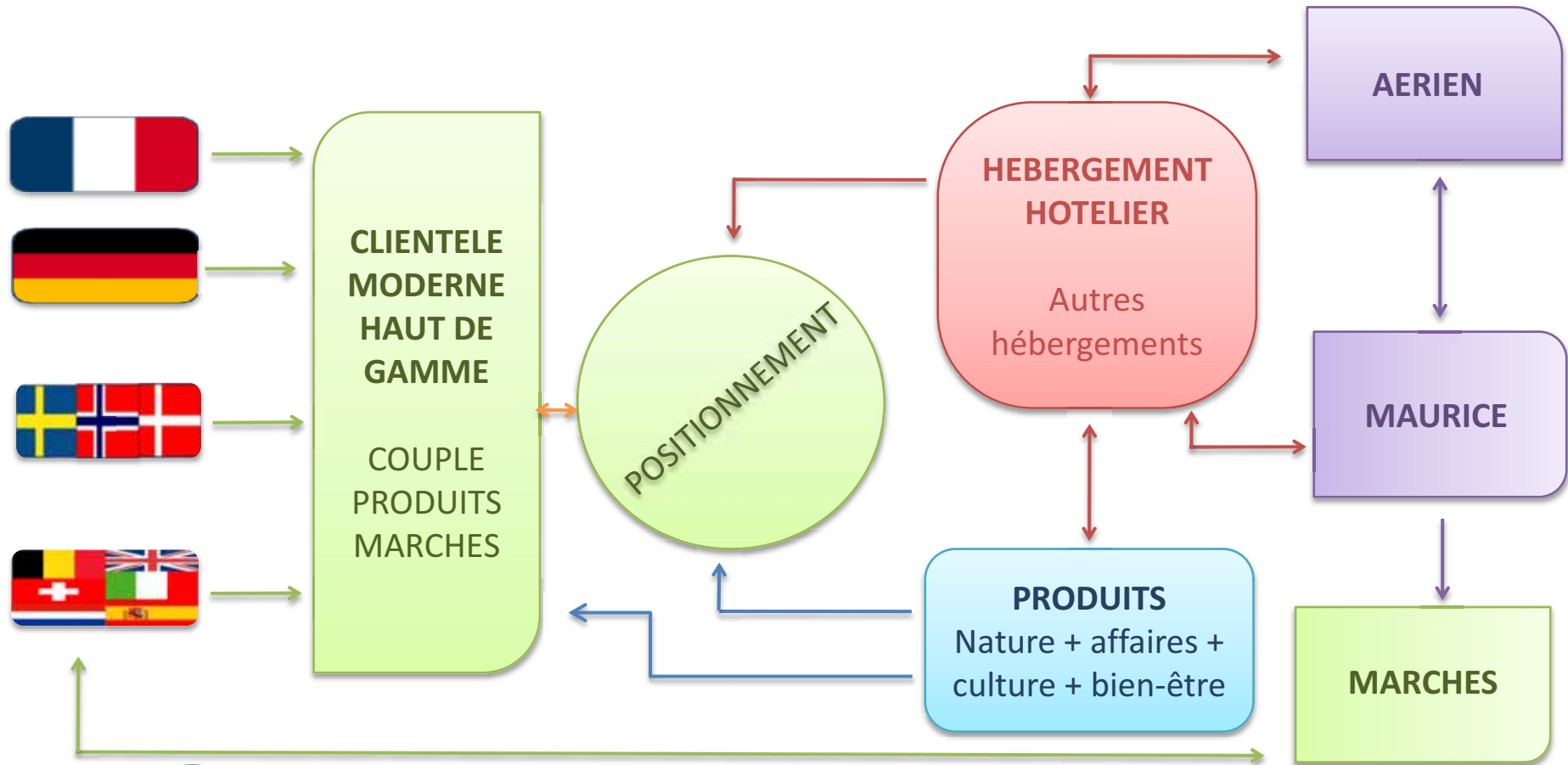
Assises du tourisme

Une ambition touristique pour la Réunion





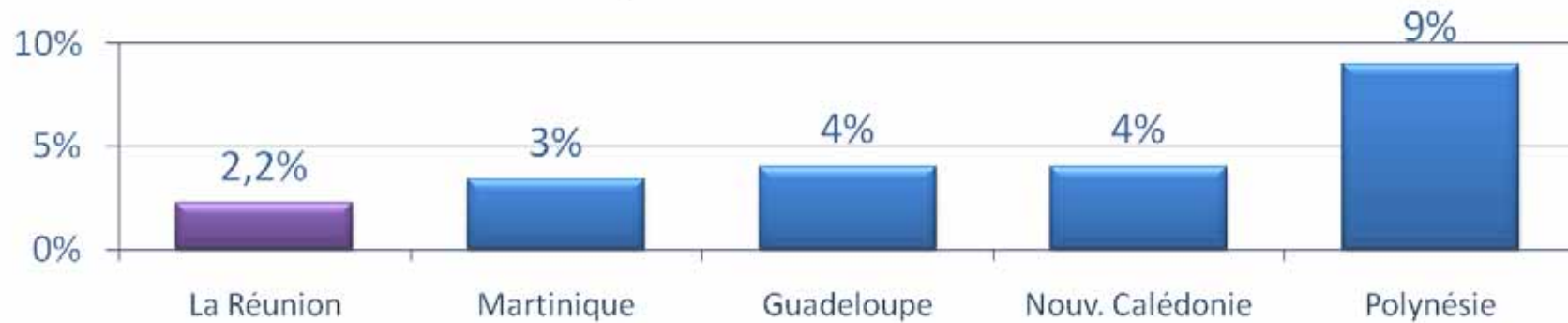
Stratégie de développement touristique





Un poids économique trop faible

Part des recettes touristiques dans le PIB en 2006 dans les DOM-TOM



Source: IEOM -Polynésie

Evolution de l'emploi salarial entre 2001 et 2005

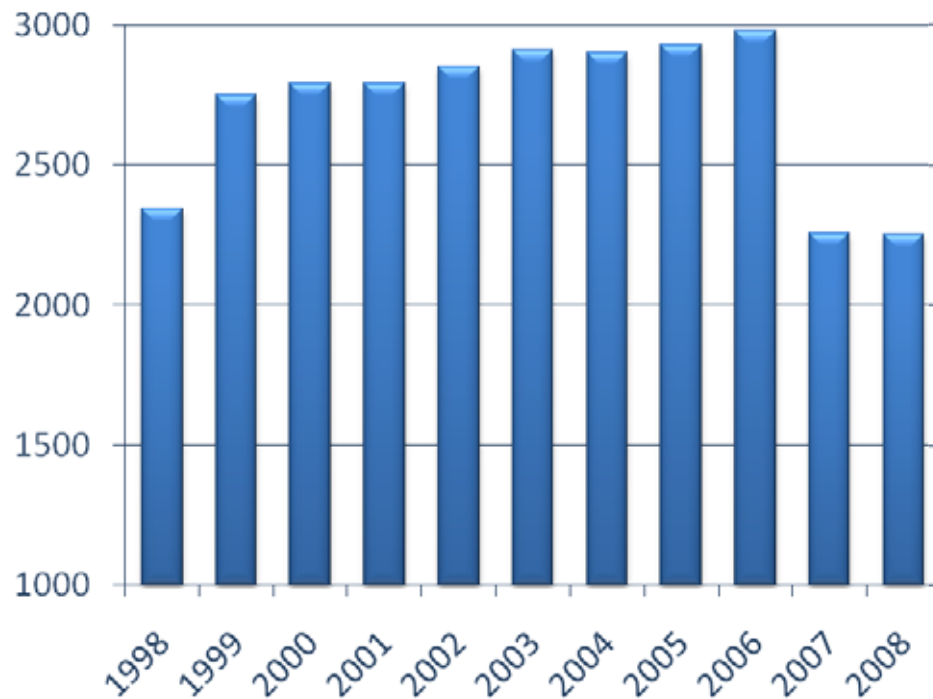


Source: INSEE

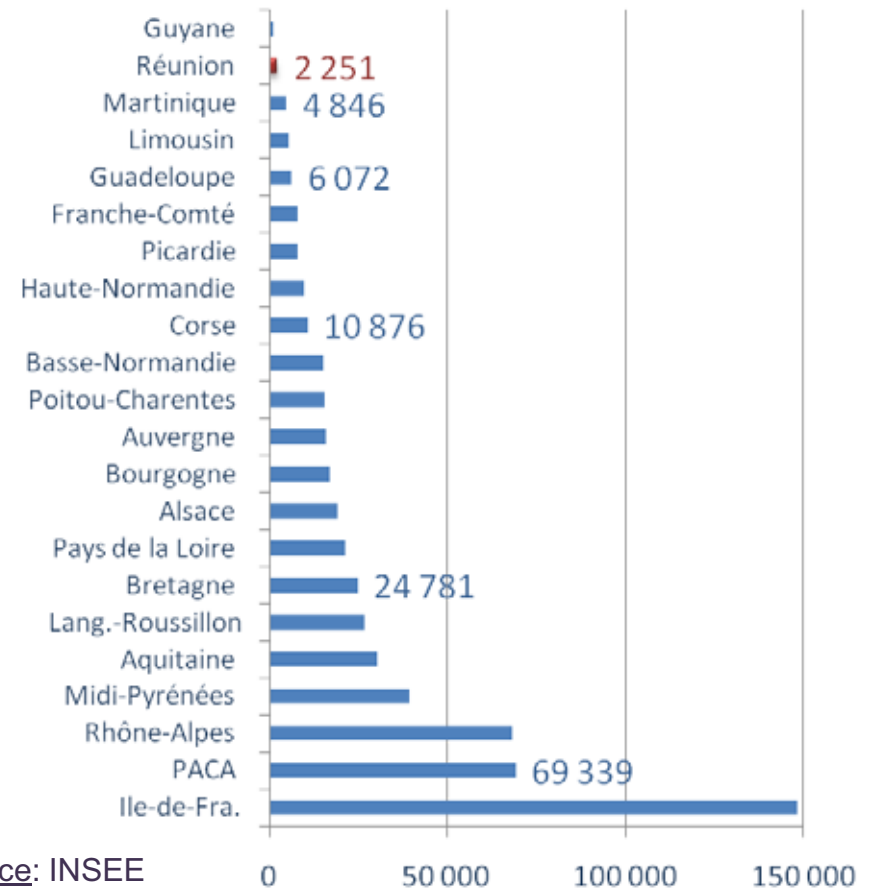


Une capacité d'hébergement trop limitée

Nombre de chambres en hôtels classés à la Réunion



Capacité d'accueil hôtelier par région

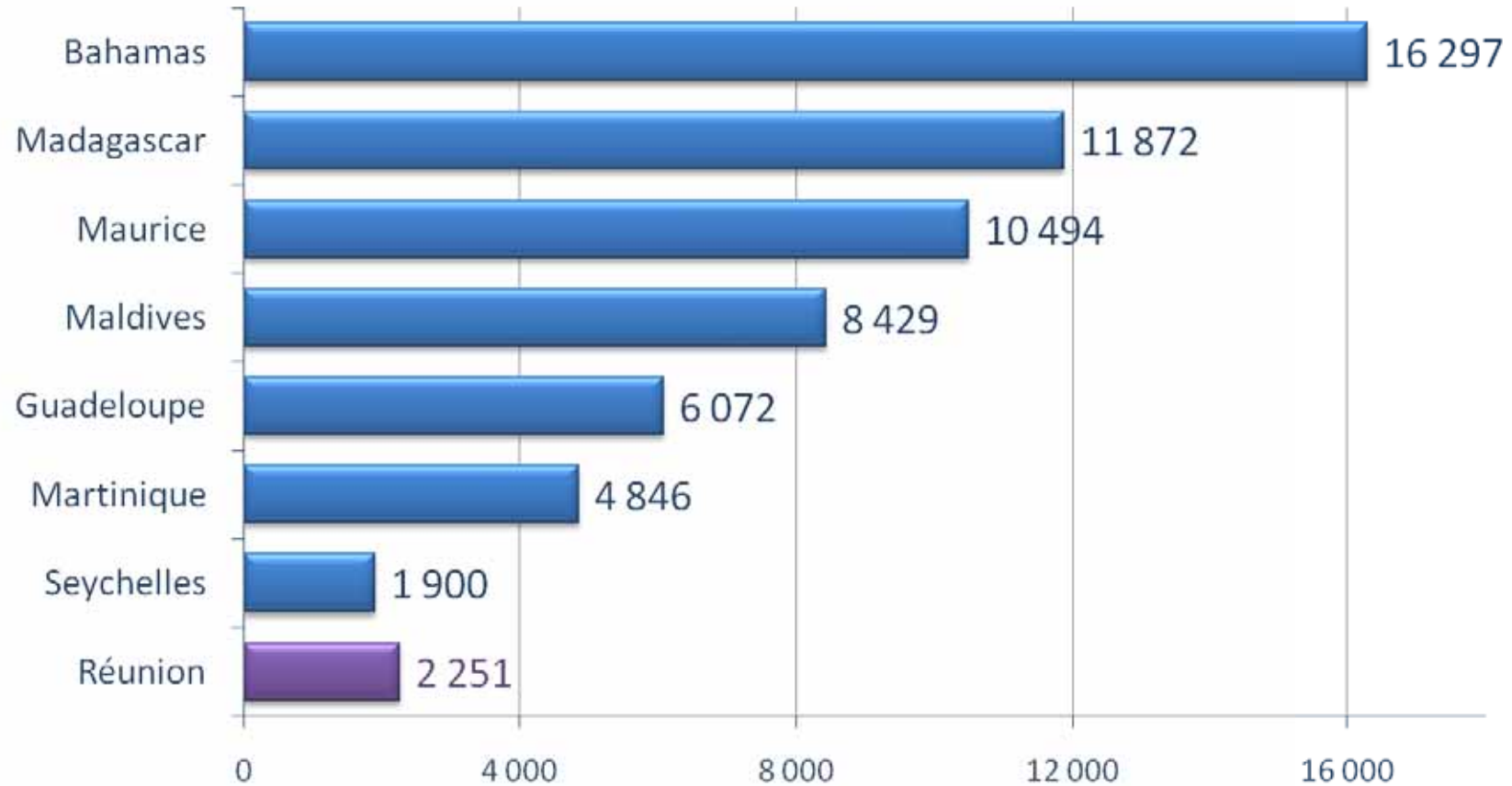


Source: INSEE



Comparatif entre destinations îliennes

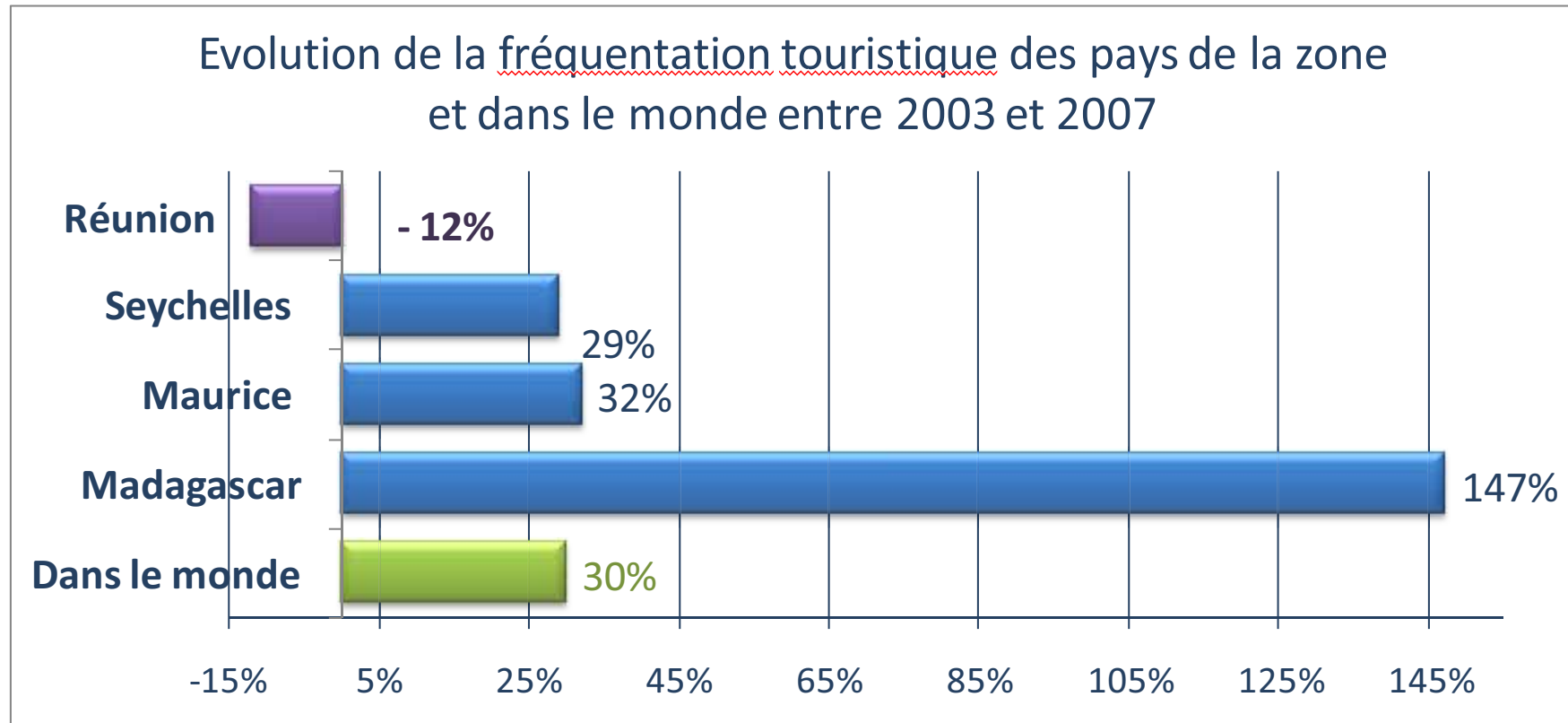
Capacité d'accueil hôtelier en nombre de chambres



Source: ODIT France



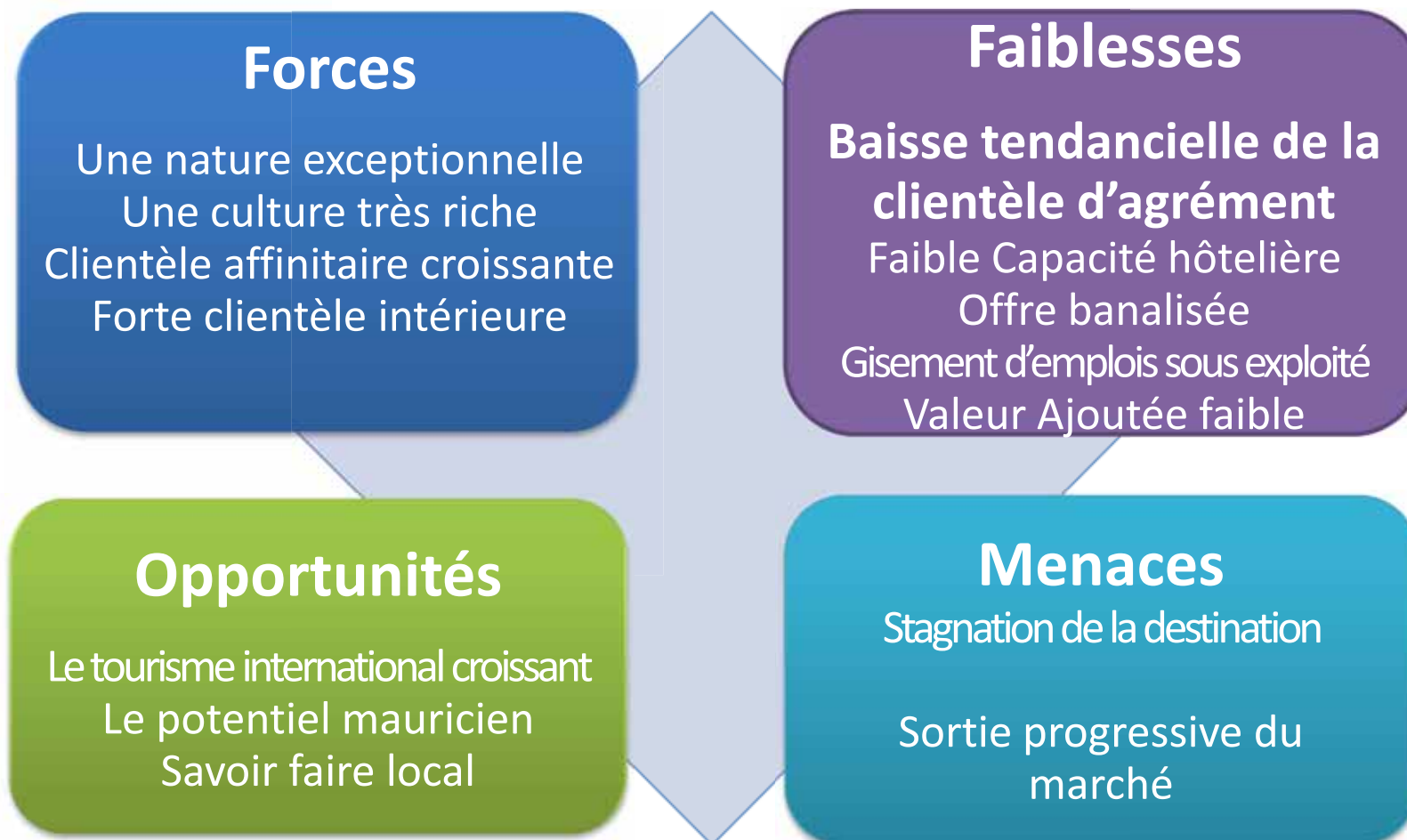
Indicateurs de contre-performance



Source : ODIT France

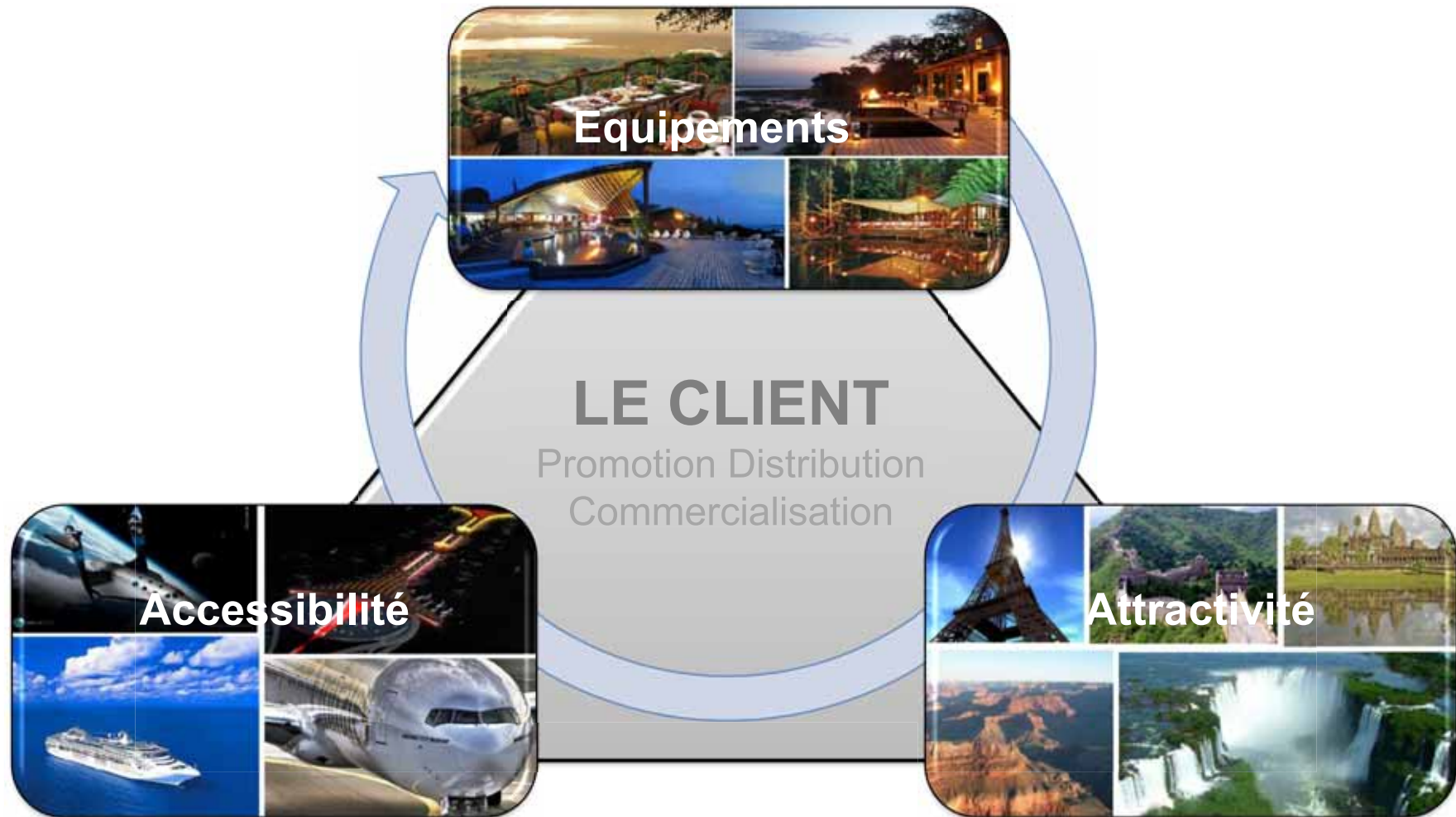


Le premier constat (rapport ODIT France - novembre 2006)





les trois variables clés de la réussite





Quatre champs d'action (rapport ODIT France - novembre 2006)

Ingénierie territoriale avec les collectivités

Faisabilité technique des projets (investisseurs et exploitants)

Dispositif de recherche de terrains

Positionnement et marketing de la destination

Diagnostics de filières

Développement du partenariat avec Maurice

Tests de création et développement de nouveaux produits touristiques

Positionnement du tourisme d'affaires

Mise en place d'un observatoire du tourisme

Lancement d'un projet d'incubateur d'entreprises touristiques



Un large panel participatif

CINOR
CIREST
TCO
CIVIS
CCSUD
ScoT Sud

Saint André
Saint Paul
Cilaos
Le Tampon
Entre-Deux

Région
CTR/IRT
Maison de la Montagne
Villages Créoles

Professionnels

Experts

Collectivités
territoriales

ODIT France
Paris - Réunion

MEDEF
UHR
SYPRAL
UMIH

La Réunion économique

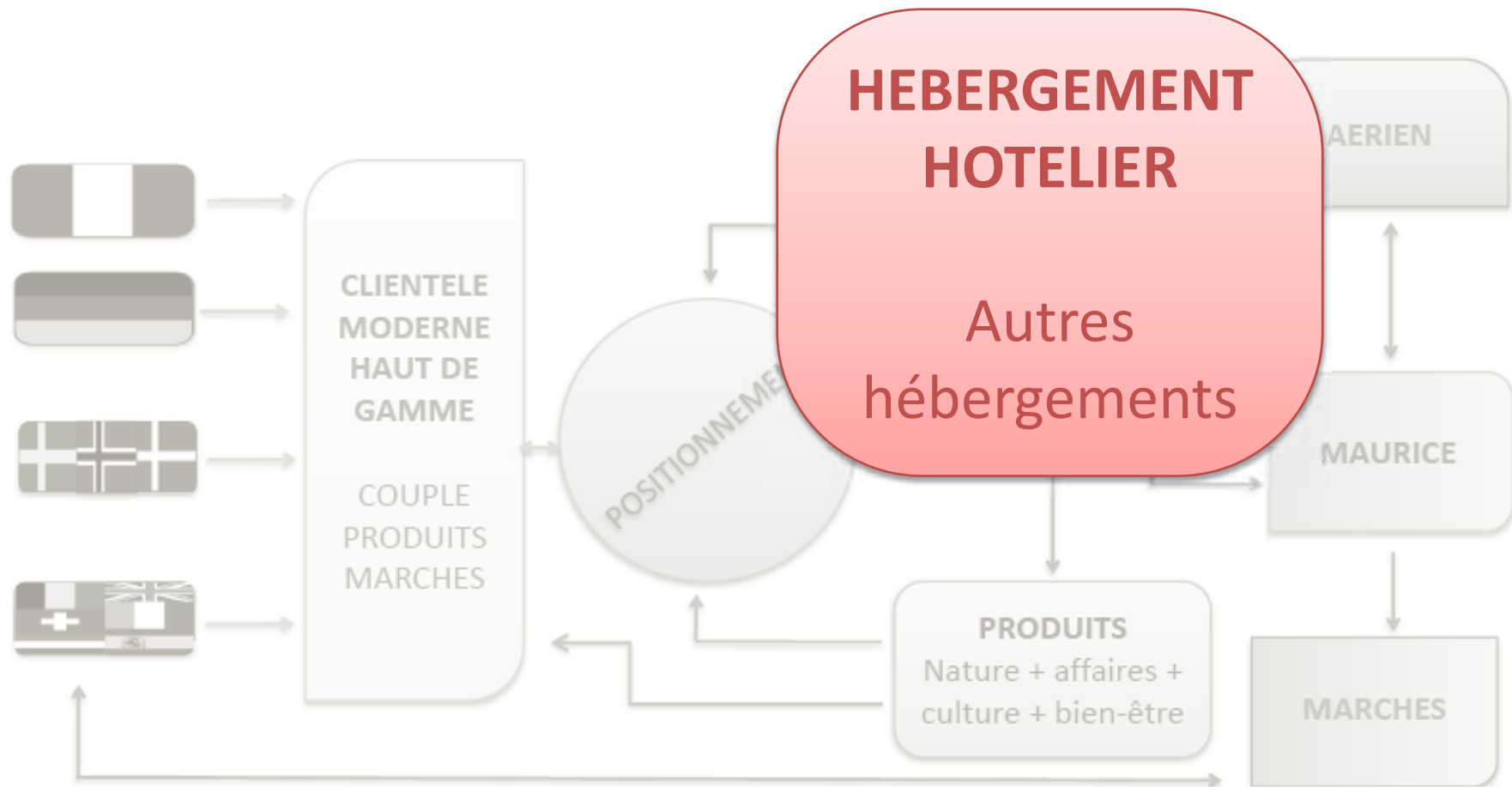
Deloitte
MKG Quality
AIM

BM Réunion
Osez le futur
Kairos Future
Intervenance

GMV
SETEC
BMR Associés
Niagara
Eric Rahyr



L'hébergement et le foncier



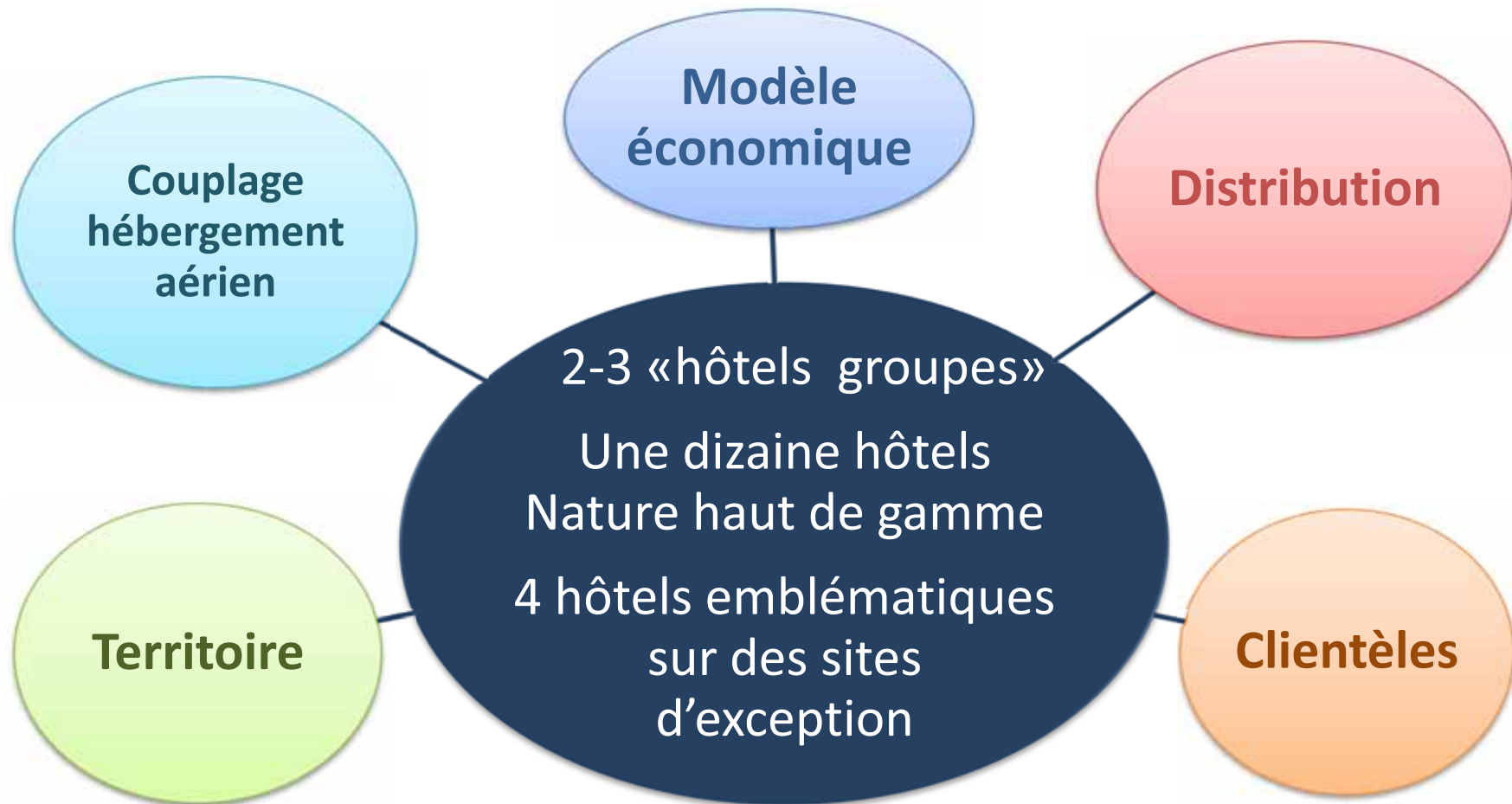


L'hôtellerie, maillon faible de la destination





Quels types d'hôtels?





Plateforme foncière pour investisseurs

ODIT France
Hébergement touristique - Potentialités foncières

Bienvenue touristiq - vous êtes connecté

Imprimer A propos Aide

Thèmes Search Dessin Requête

Fond de carte
 map100
 ortho
 ortho

vecteur
 parc_nat
 car
 communes
 routes

terrains
 terrains

Coord. (m) : 385600 / 7679921

0 11 22 33 44 km

Echelle: 1/400 000 Echelle litre 1

Taille carte: 600x420

bmréunion powered by CartoWeb HEAD © Camptocamp SA



Foncier à « l'Etang-Salé les Bains »





Le Dimitile

Localisation



Vue 3D





Le Dimitile: caractéristiques du terrain

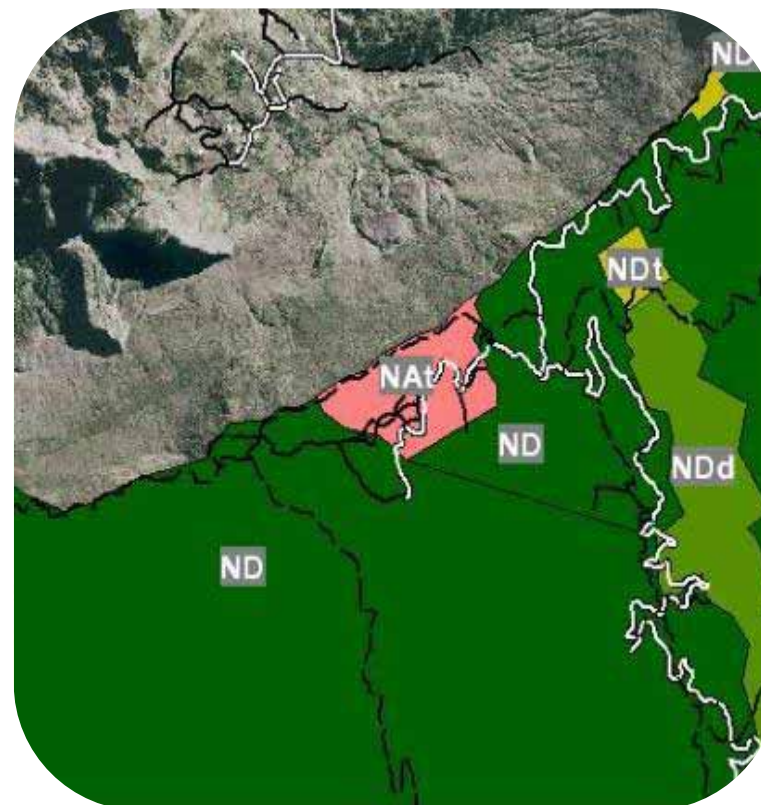
Constructibilité: Terrain constructible au niveau du POS

Accessibilité : Problème d'accès (piste tout terrain)

Réseaux : Pas de réseaux (eau, électricité)

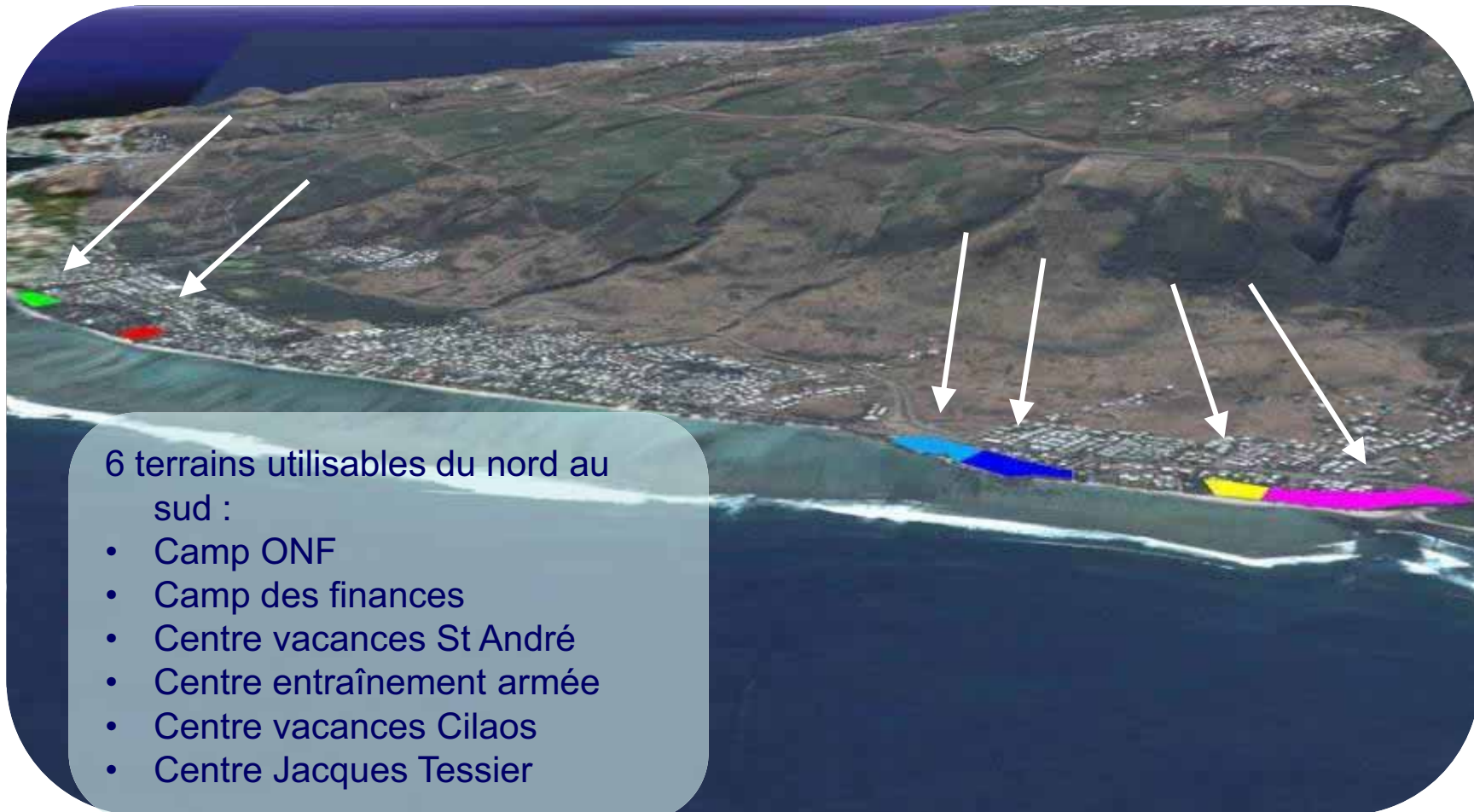
Contexte : la commune souhaite intégrer cet équipement dans une vision culturelle globale

Commercial: Lodge de pleine nature (projet type GERRI)





Des fonciers « pieds dans l'eau » pour les réunionnais et les touristes





Projets /Foncier: horizon 2012

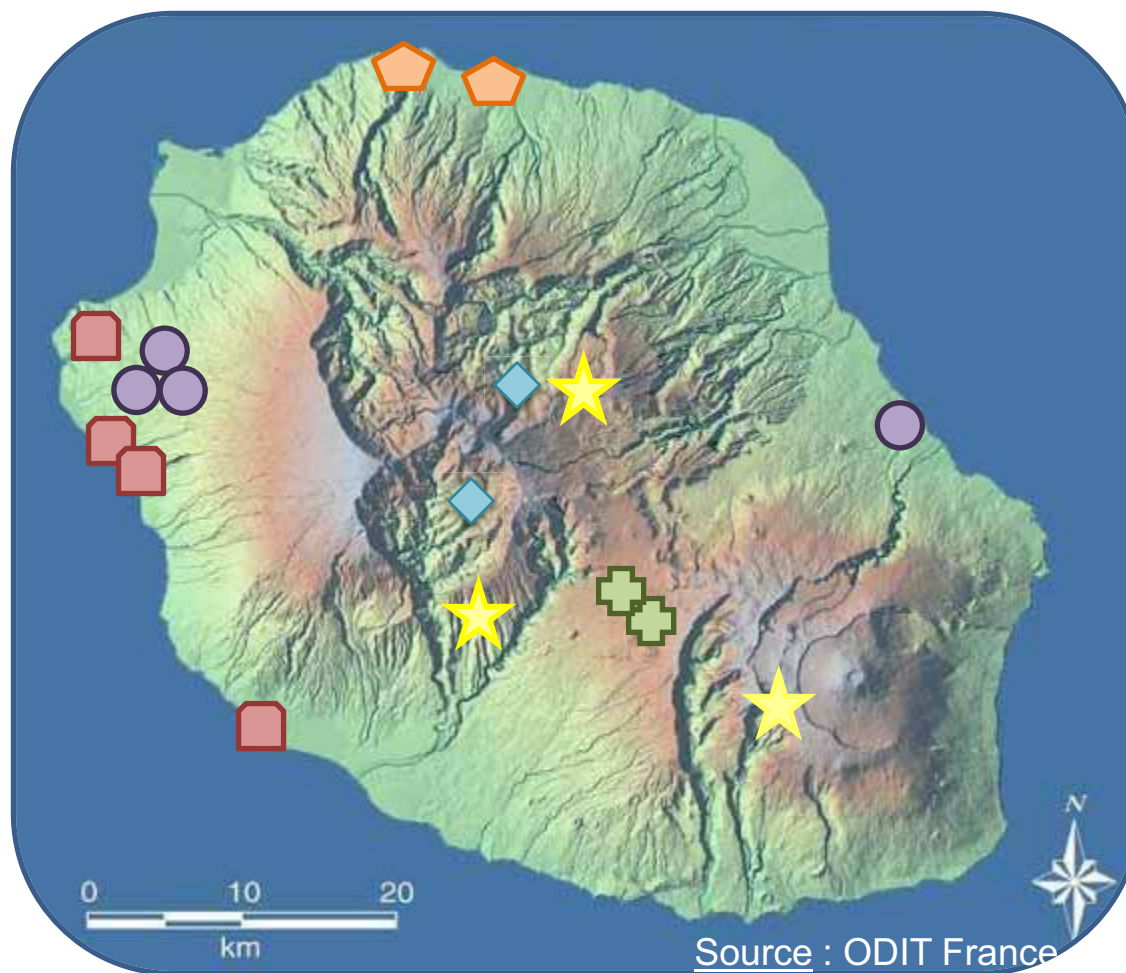
Réalisation	Localisation	Chambres	Probabilité de réalisation
En 2008		30	
4**** Concorde Bellepierre – Extension	Nord	30	****
Horizon 2009-2010		85	
4***** Cap Resort Maharani (Apavou)	Ouest	55	***
3*** Diana Déa	Est	30	****
Horizon 2010-2011		360	
4**** Lodge à Bebour (Projet ODIT/3M)	Bébour	40	**
4**** Hôtels des thermes (Département)	Cilaos	50	***
Hôtel 3*** zone aéroportuaire (Région)	Nord	150	****
4**** Iodge (Projet A)	Plaine des cafres	60	**
4**** Resort golf (Projet B)	Plaine des cafres	60	**



Horizon 2011-2012			
4**** La Réserve (Projet C)	Etang Salé	30	****
3*** SUP Hôtel des Salazes (Département)	Salazie	20	**
3*** SUP resort balnéaire (Projet D)	Saint Gilles	150	**
4**** resort « golf » (Projet E)	Saint Gilles	80	***
4**** Lodge Dimitile (projet ODIT/Mairie)	Entre-Deux	30	***
3*** SUP resort balnéaire (Projet F)	Saint Gilles	150	**
4**** Lodge à Boucan Canot (Projet G)	Saint Gilles	50	**
4**** Volcanolodge (ODIT/Préf/3M)	Volcan	30	***
3*** SUP resort (Projet H)	Trois Bassins	50	**
4**** ou 3*** Saint Denis (rattaché au Centre de Convention) ou Pôle Océan	Saint Denis	150	***
4**** Lodge (Projet I)	Saint Gilles	70	***
Hypothèse du nombre de chambres		Maxi : 1 285	Médian: 800



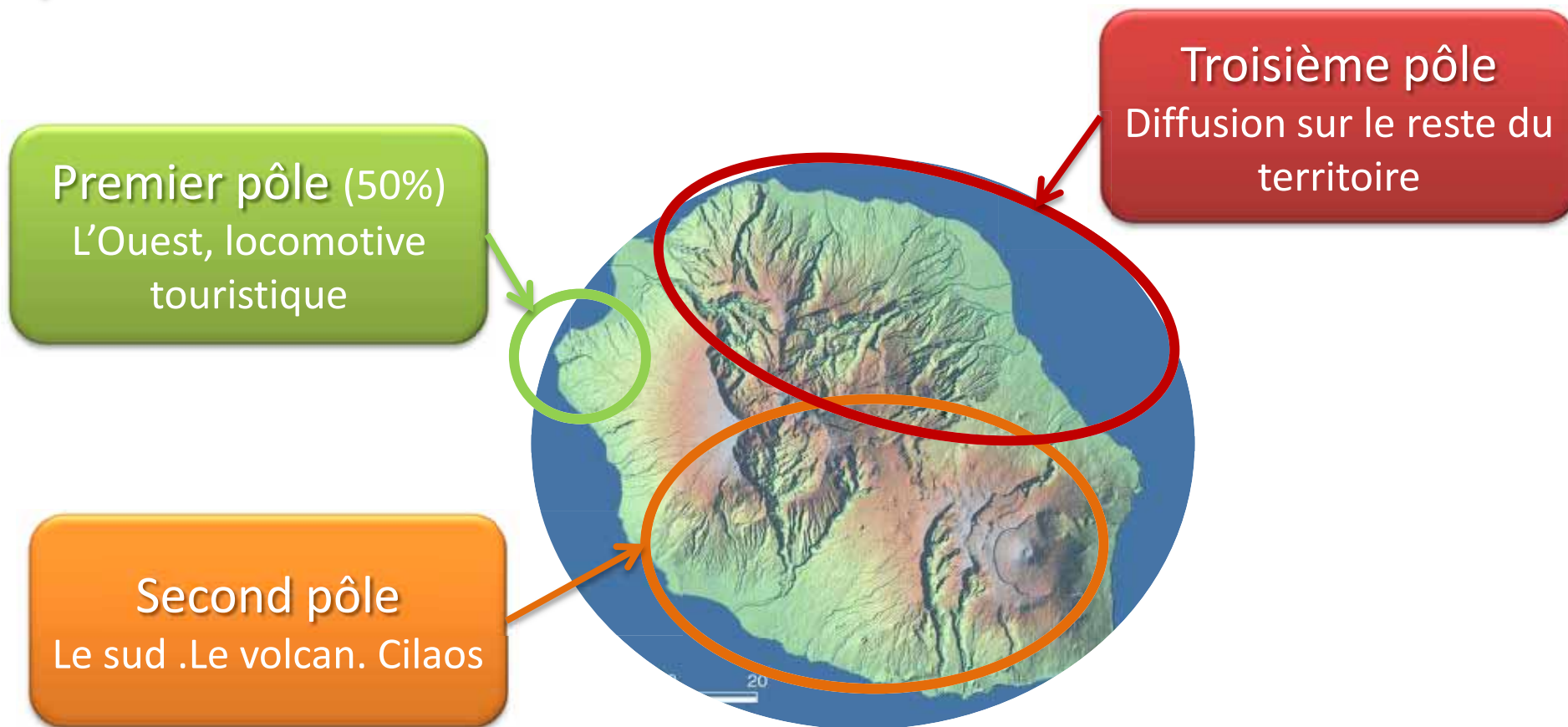
Projection 2012 : 800 chambres



- ★ Eco-lodge
- Resort
- Hôtels les yeux dans l'eau
- ⬠ Hôtels d'affaires
- ◆ Réhabilitation
- ⊕ Autres projets

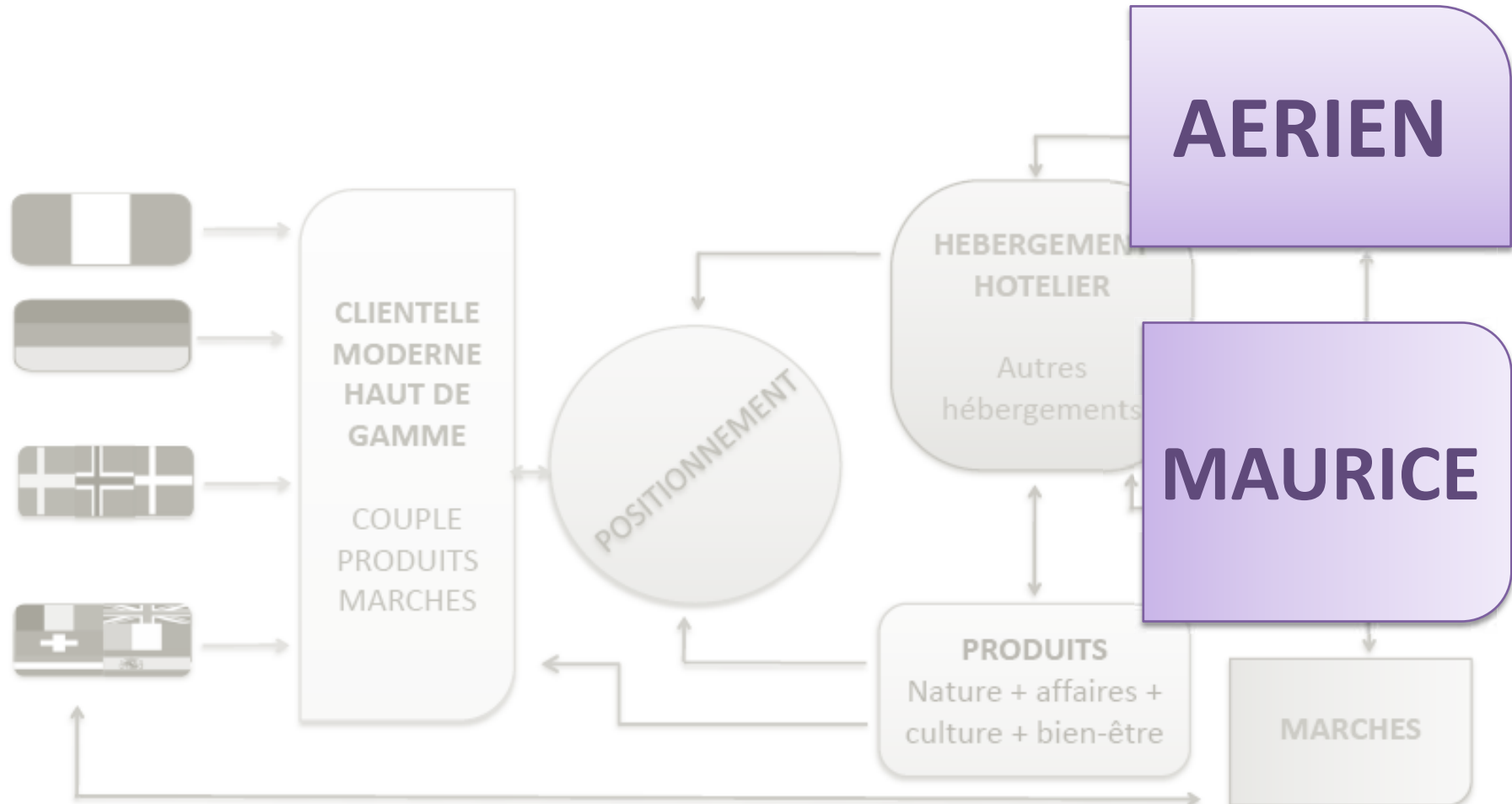


L'ingénierie des territoires





La restructuration de l'offre touristique aérienne





Caractéristiques des flux aériens



Poids important du trafic passagers vers la métropole

- En 2005, 60% du trafic passagers en direction de la métropole
- 22% vers Maurice



Prédominance des vols directs

- En 2005, 82% des flux se font directement avec la Réunion
- 18% des passagers ont rejoint la Réunion via une correspondance
- Orly, plateforme de correspondance principale



Une offre déconnectée des marchés européens

- La Réunion en Europe : uniquement sur la métropole et faible rôle de Roissy
- Maurice : outre la France, connectée à 4 pays (UK, All, Italie et Suisse)



Gestion du couplage hébergement/aérien

A **Court Terme**, peu de sièges disponibles et saisonnalité forte
Nécessité de jouer sur des couples produits/marchés à certaines périodes

Nombre de sièges est lié au nombre de chambres

Marché de l'aérien plus réactif que celui de l'hébergement

**L'hébergement =
Problématique
centrale pour
développer l'aérien**



Destinations bien couplées

- Programmation stratégique des investissements hôteliers
- Mise en adéquation avec les capacités de transports : Open sky (hausse de 19% du trafic, 46 compagnies desservent le Maroc)

Maroc



- Positionnement de la destination sur une hôtellerie haut de gamme
- Mise en place d'une offre aérienne compatible : ouverture du ciel mauricien (ex nouvelles compagnies: Corsairfly , Virgin Atlantic)

Maurice



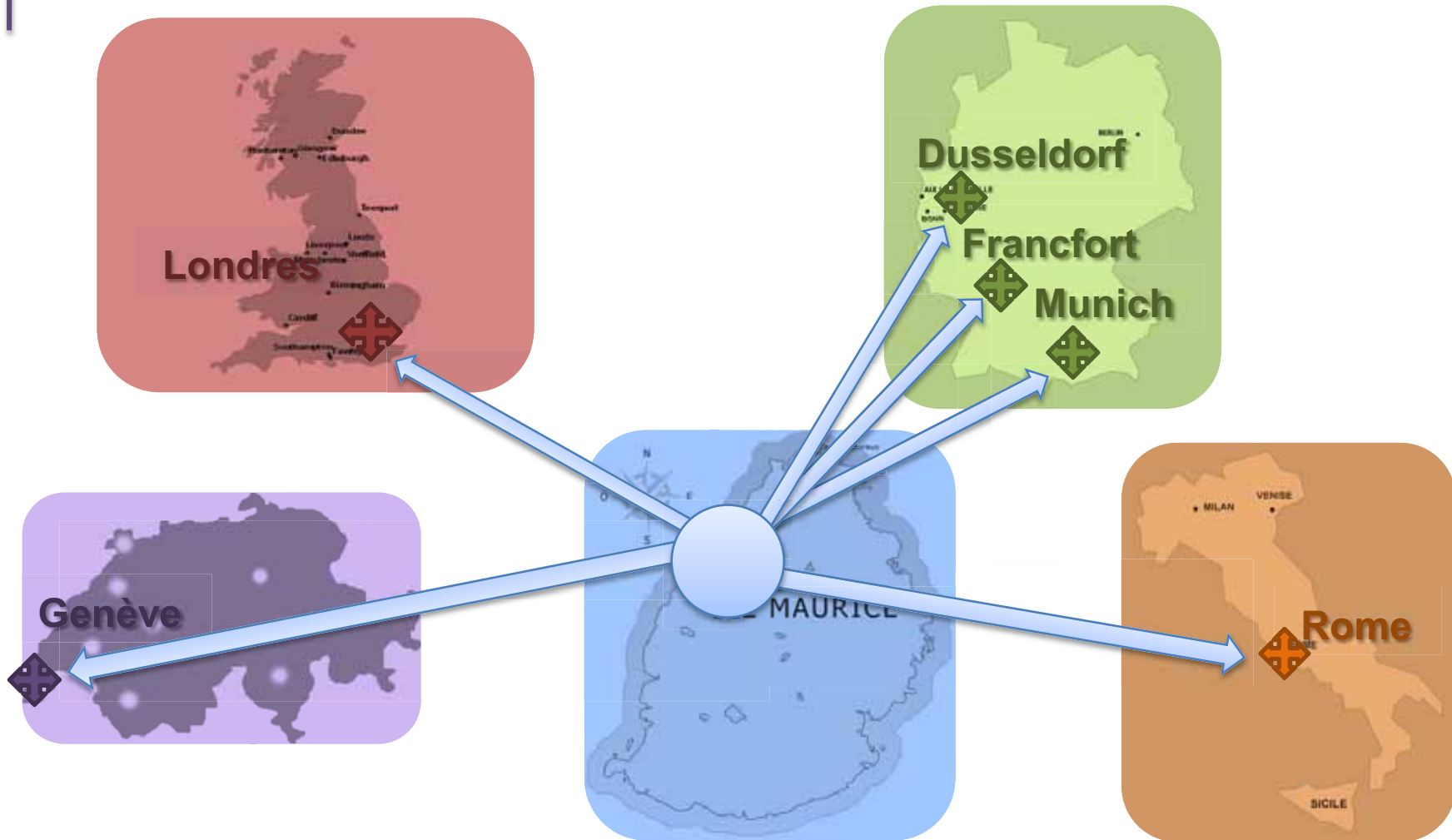


Les marchés cibles de développement





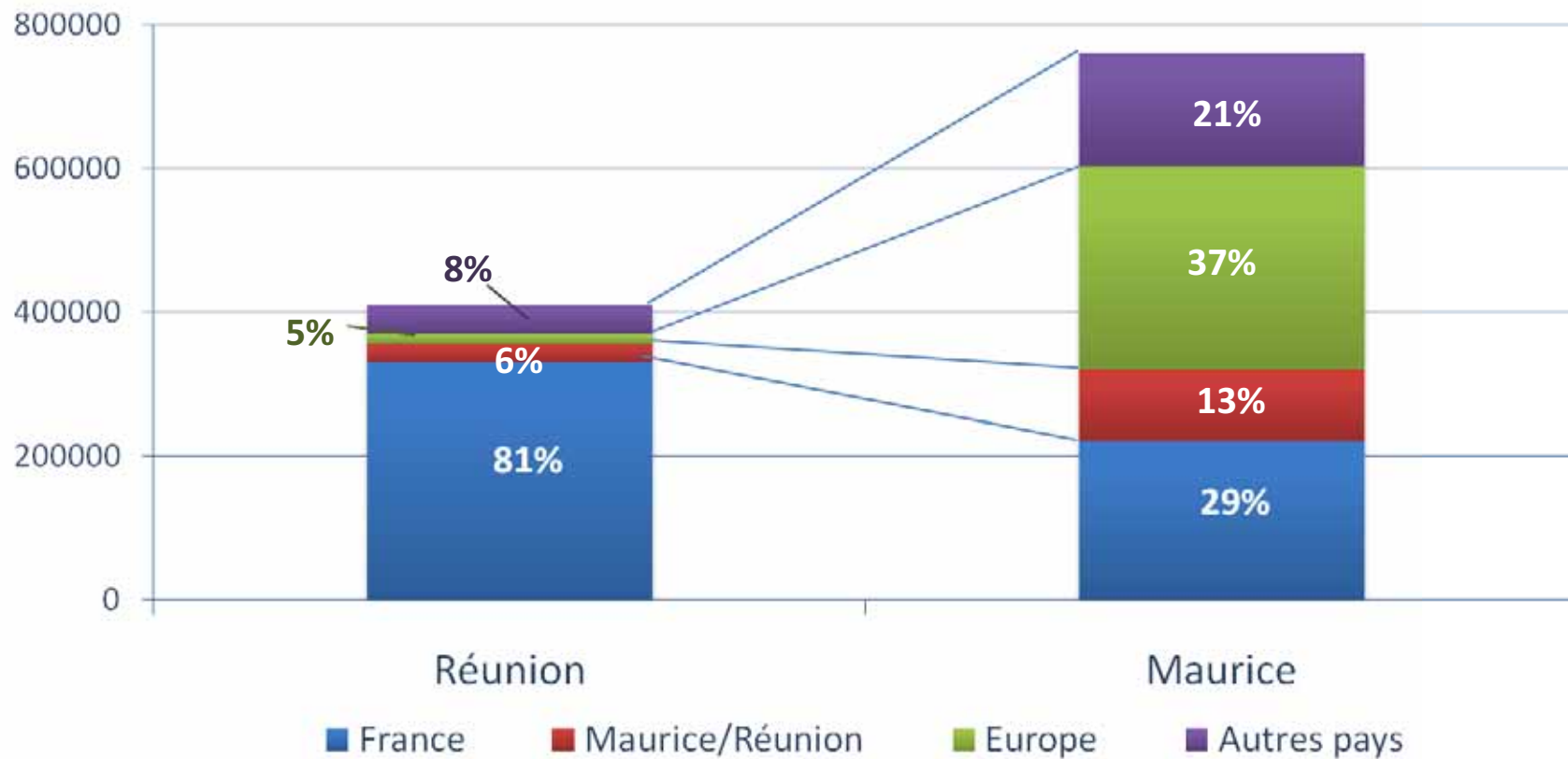
Forte connectivité de Maurice avec les marchés européens





Différentiel de potentiel entre Maurice et la Réunion

Répartition du nombre de touristes dans les deux îles en 2005



Source : SETEC/ODIT France



Impact du scénario sur la desserte



1 desserte quotidienne
supplémentaire



2 à 3 dessertes
quotidiennes
supplémentaires





Conséquences stratégiques pour les compagnies



Accord avec d'autres compagnie pour développer les trafics sur le marché cible européen via CDG



Jouer librement sur des triangulaires PAR/MRU/RUN et ainsi décider de l'organisation de sa desserte sur l'OI



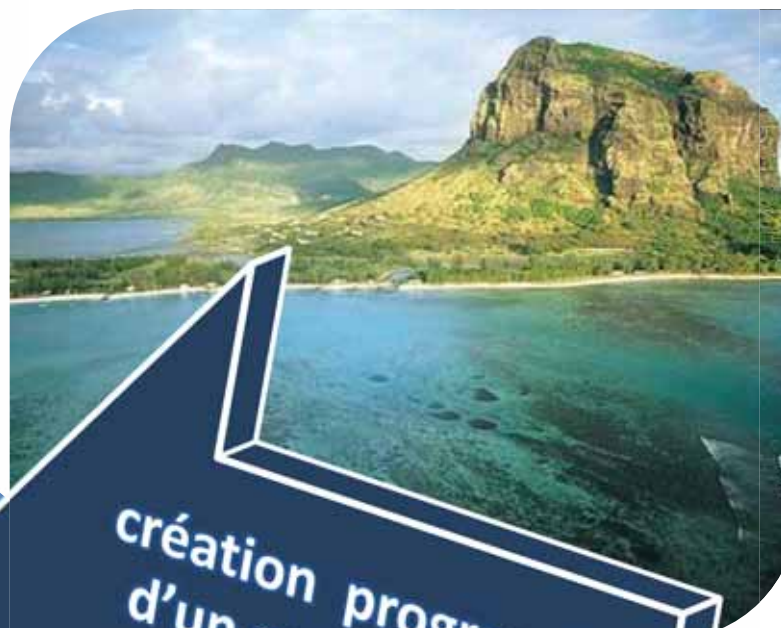
Dans le cadre d'une synergie verticale de :
Développer sa stratégie « Océan indien » en stimulant le développement du couplage RUN/MRU



Libérer le ciel entre Maurice et la Réunion

Introduction de
nouveaux
opérateurs

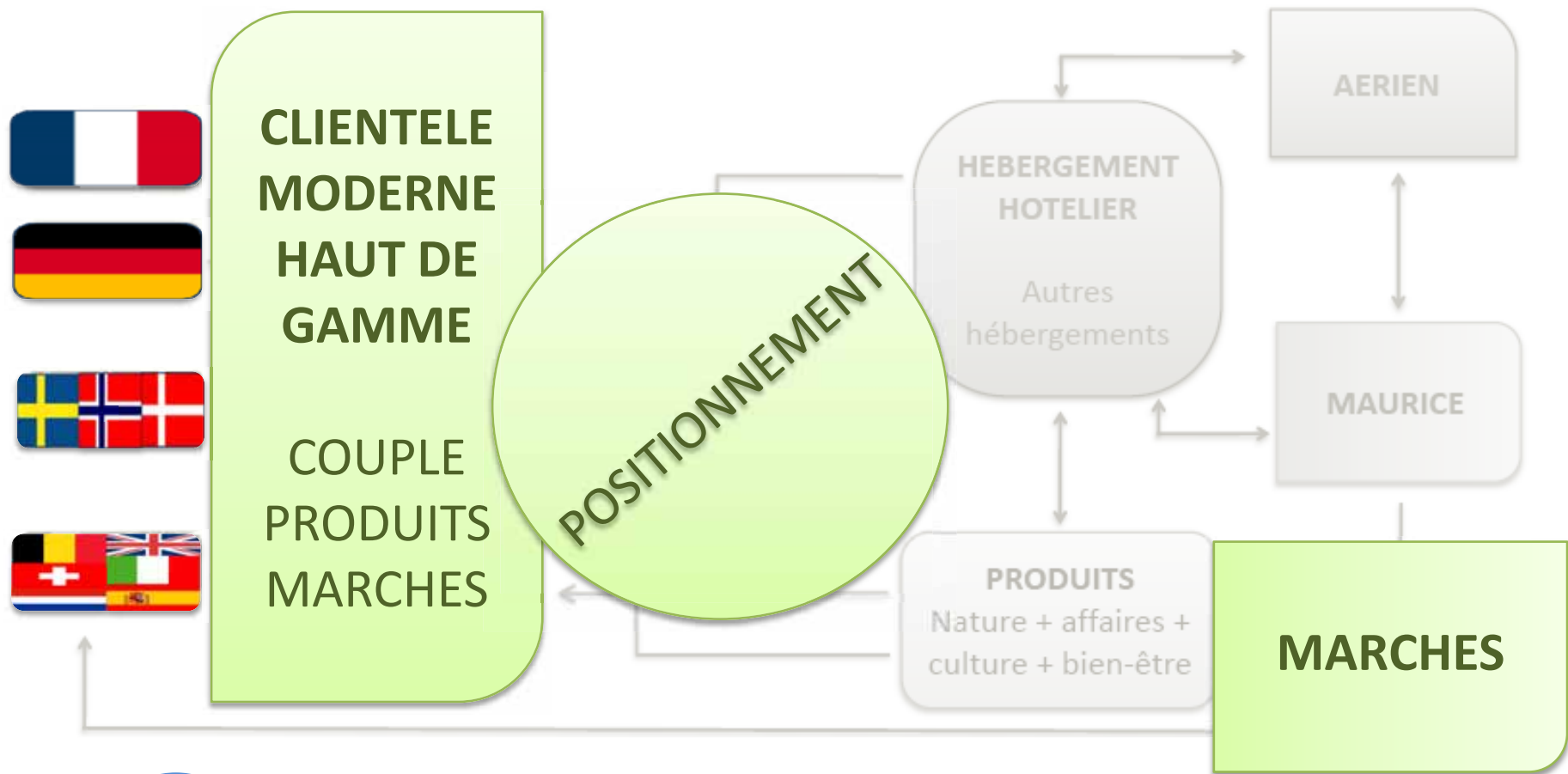
création progressive
d'un espace aérien
commun aux deux
îles



Source : SETEC/ODIT France



Quels clients et quels marchés pour quels produits?





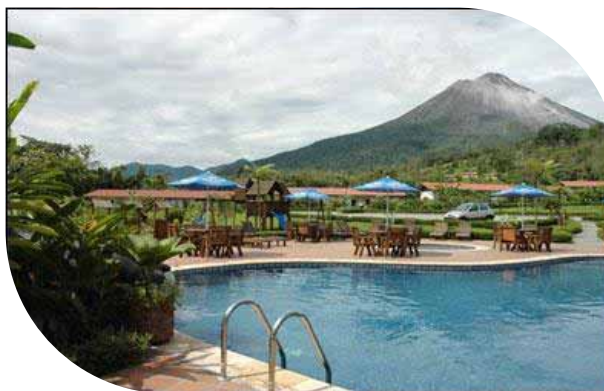
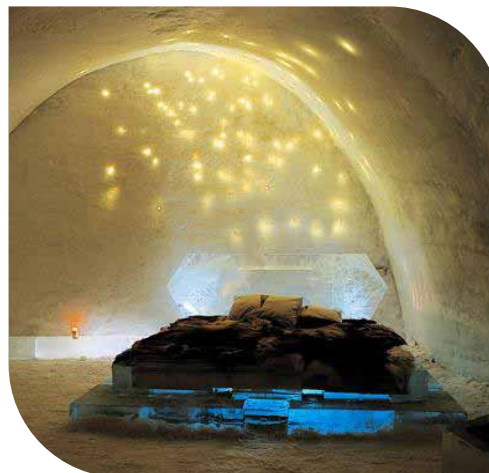
Unique Selling Position



Source : KAIROS Future/ODIT France

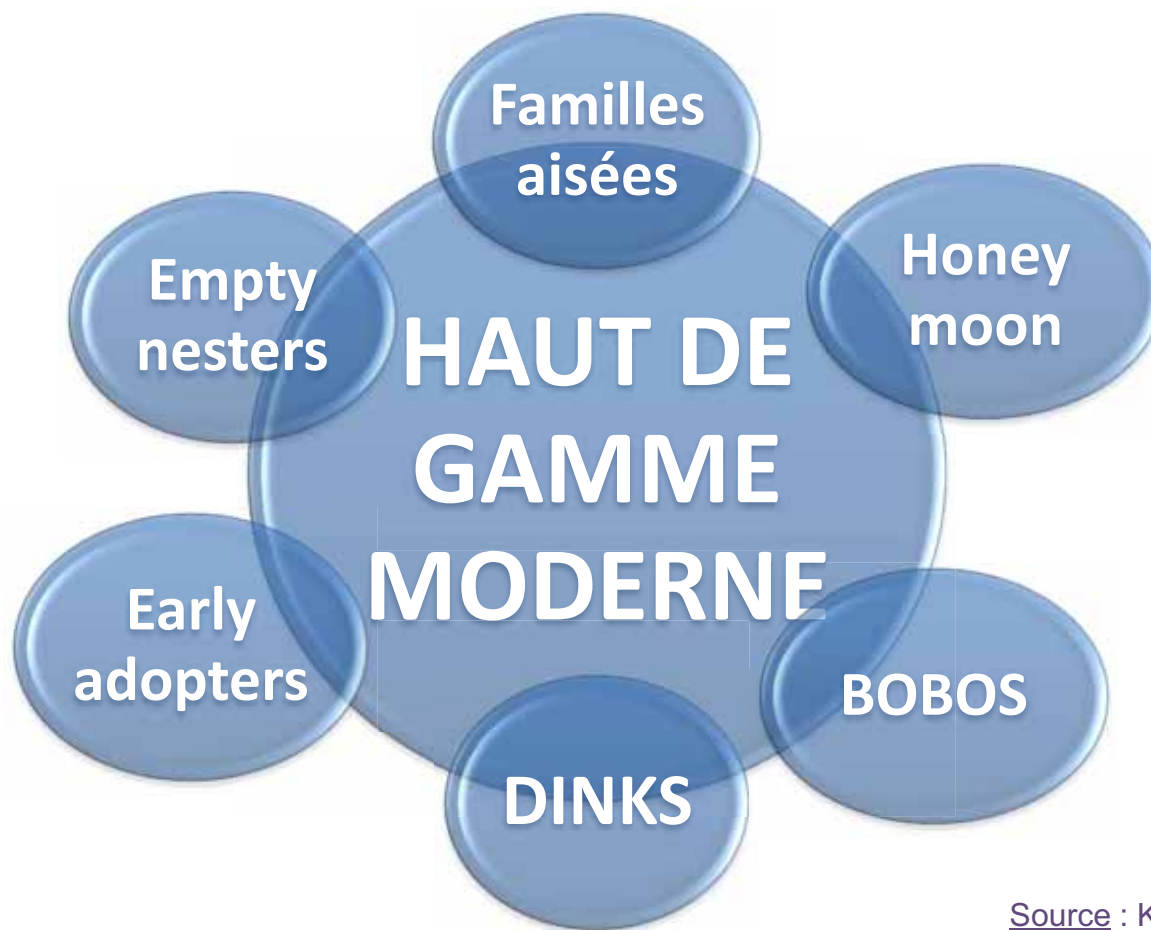


Créer un hébergement différenciateur





Pour quels clients et quels marchés?



Source : KAIROS Future/ODIT France



Le mix marketing

Le prix

↗ prix → ↗ qualité

Prix accepté
avec plus de saisonnalité

La distribution

TO importants pour les
nouveaux marchés

Agents commerciaux pour
accroître la collaboration

Favoriser éducteurs

Source : SETEC/ODIT France



Le produit phare



Produit attractif = $\frac{\text{Réunion + Maurice}}{\text{nouveaux marchés}}$

Source : KAIROS Future/ODIT France



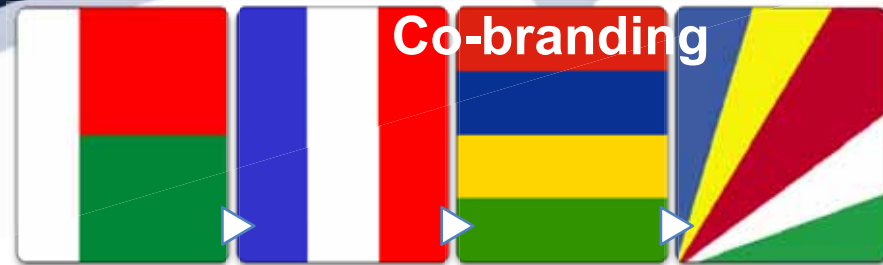
Communication et promotion



Produits

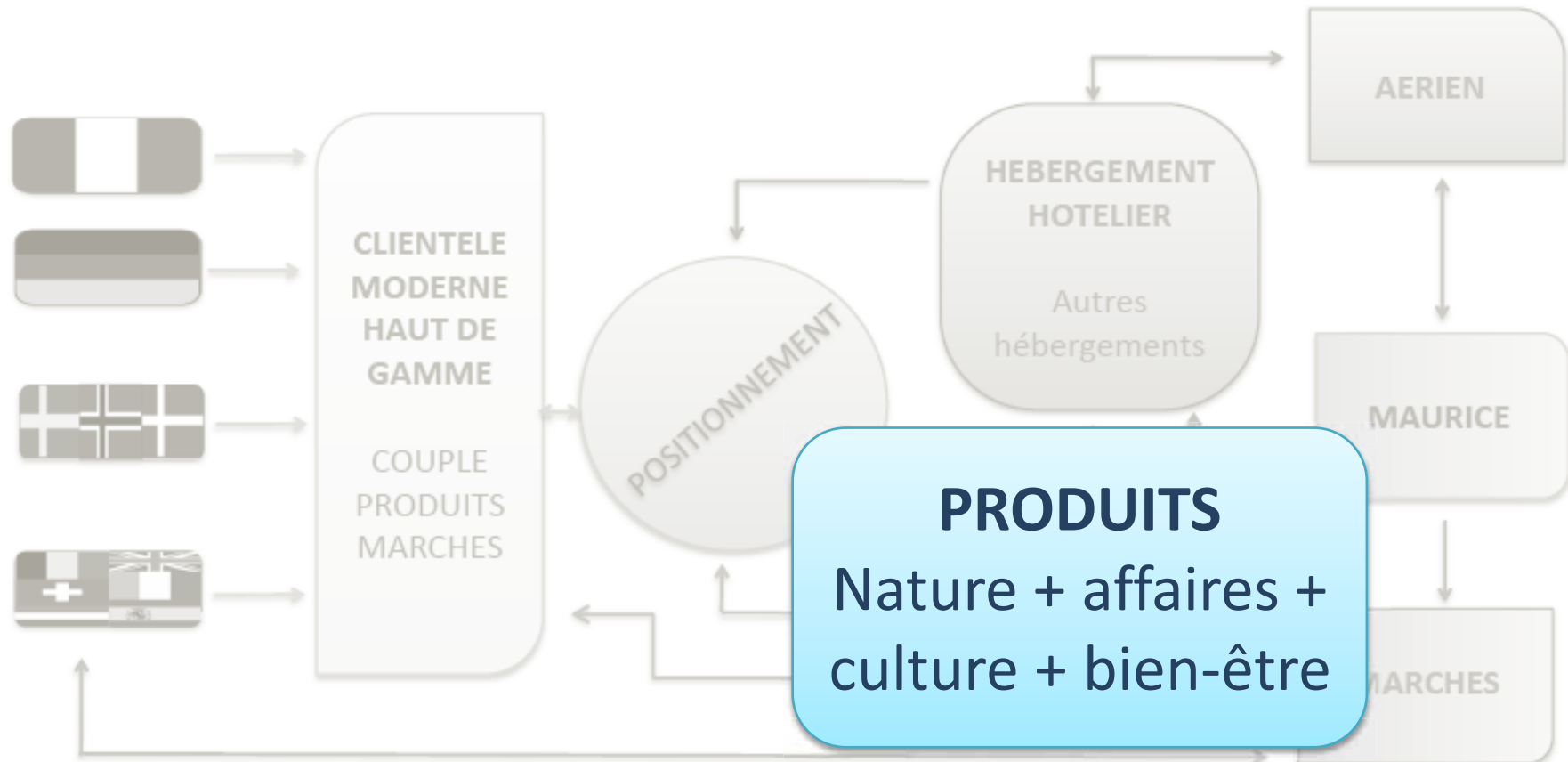
Combinés

Marque
Océan Indien





Produits et filaires prioritaires





Créer une destination d'affaires



Réelle opportunité de devenir une destination d'affaires



Nécessité d'un centre de congrès, d'un hôtel lié et d'un *convention bureau*



Saint Denis comme lieu d'implantation



Zone d'implantation identifiée



Source : BMR/ODIT France



Améliorer la découverte pédestre en 10 points

ACCÈS

1/ Faciliter l'accès aux sentiers, l'offre étant peu lisible

2/ Sécuriser les zones de parking et assurer le voiturage d'accès

3/ Améliorer les entretiens de sentiers et signaler ceux fermés

PARCOURS

4/ Créer des parcours en boucle

5/ Concevoir des formules souples selon les usagers

ASSISTANCE ET LOGISTIQUE

6/ Proposer le guidage : bureau des guides

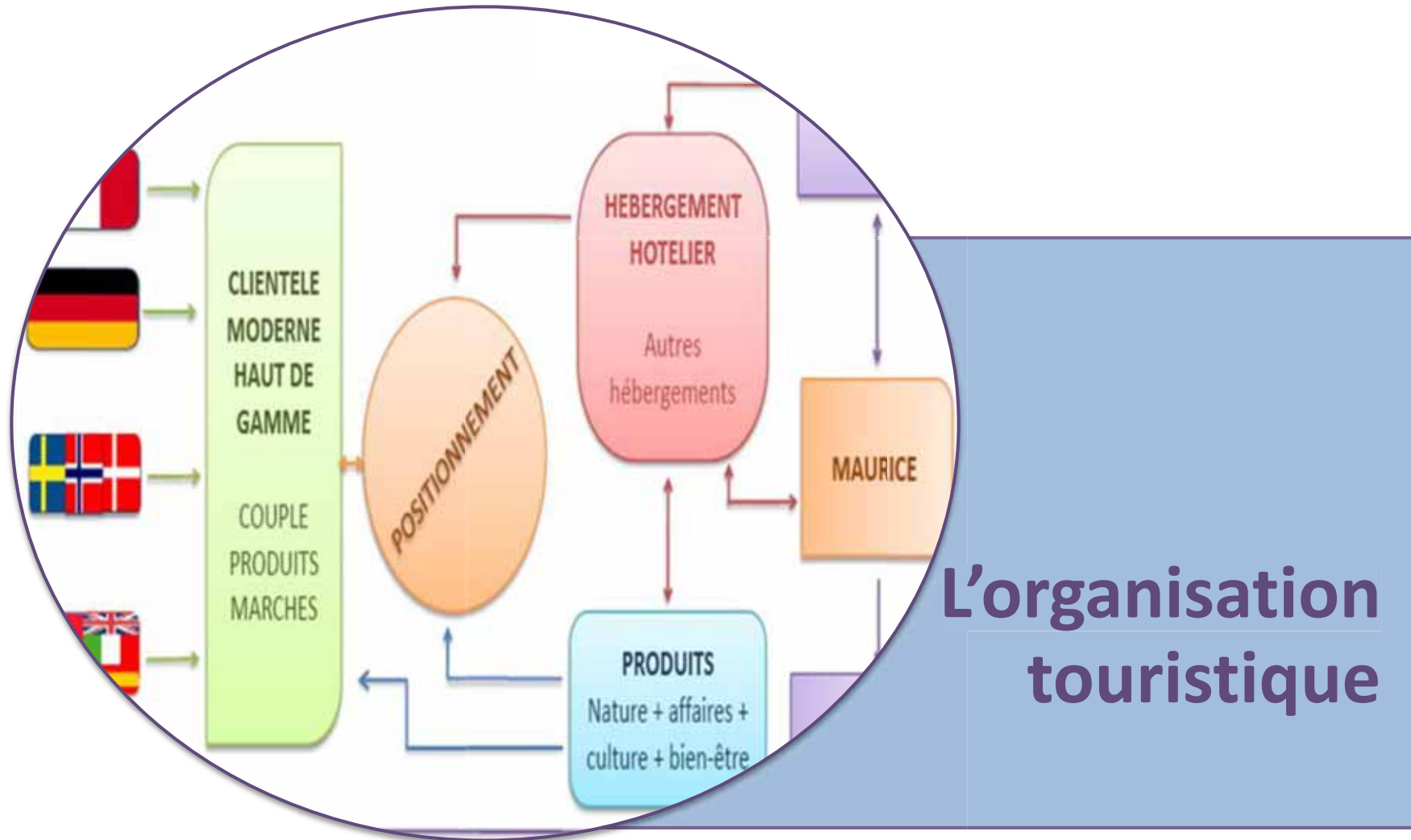
7/ Remédier à l'absence de portage ou de transport des bagages

8/ Améliorer la qualité et le services des hébergements

CONTENUS

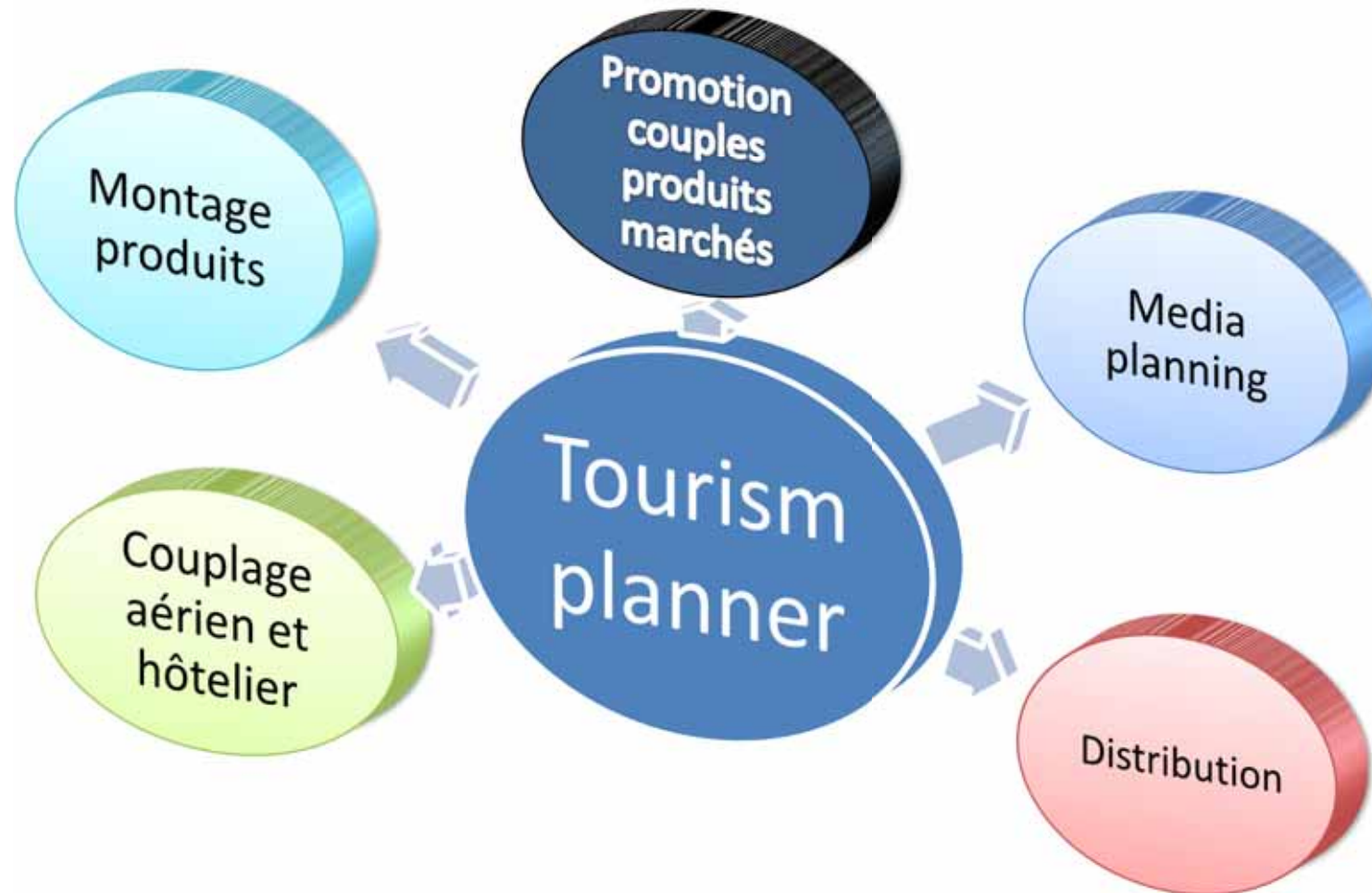
9/ Mettre en scène la flore, la faune, les paysages, ...

10/ Innover en créant des produits nouveaux





Privilégier promotion sur des couples produits-marchés segmentés





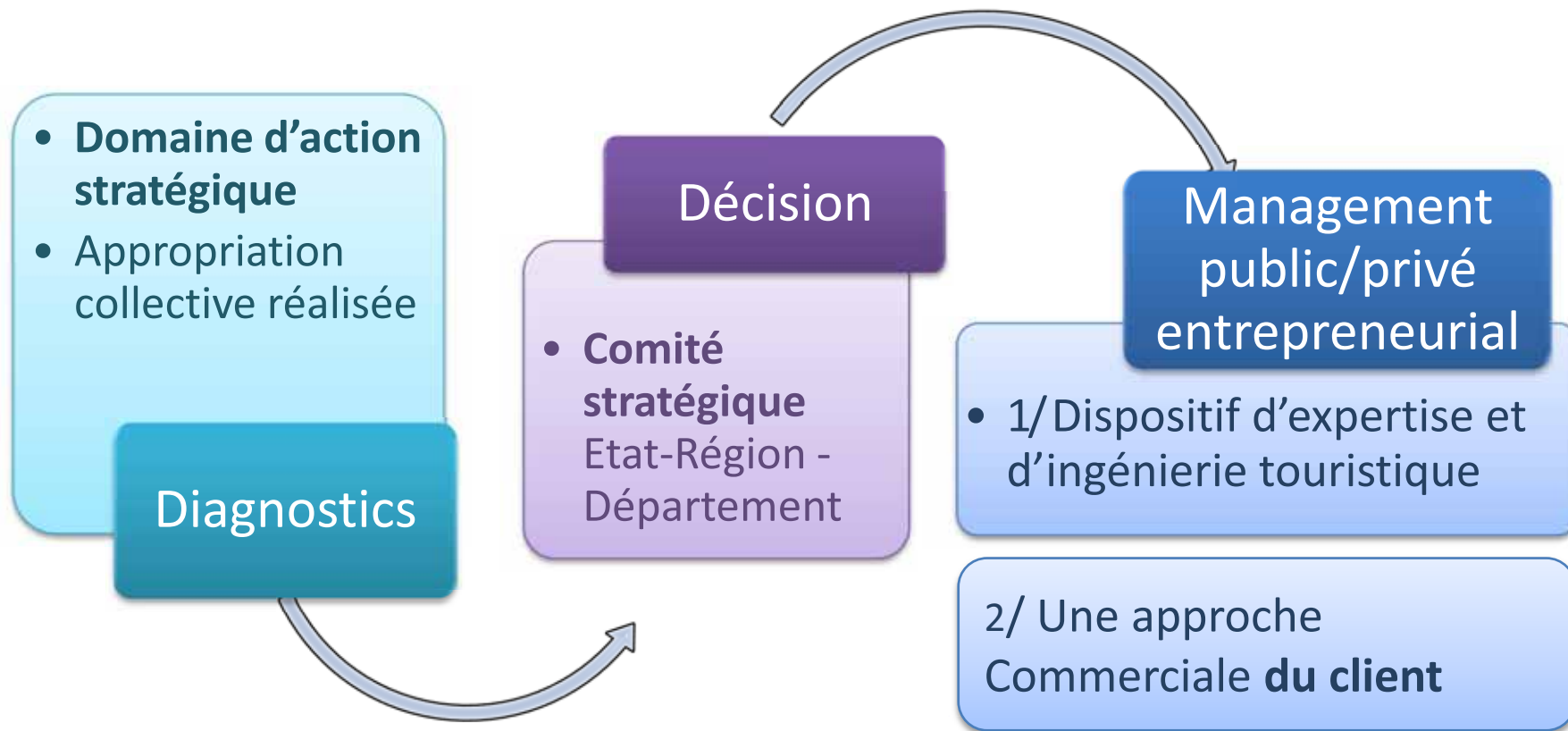
Des diagnostics partagés et des préconisations récurrentes

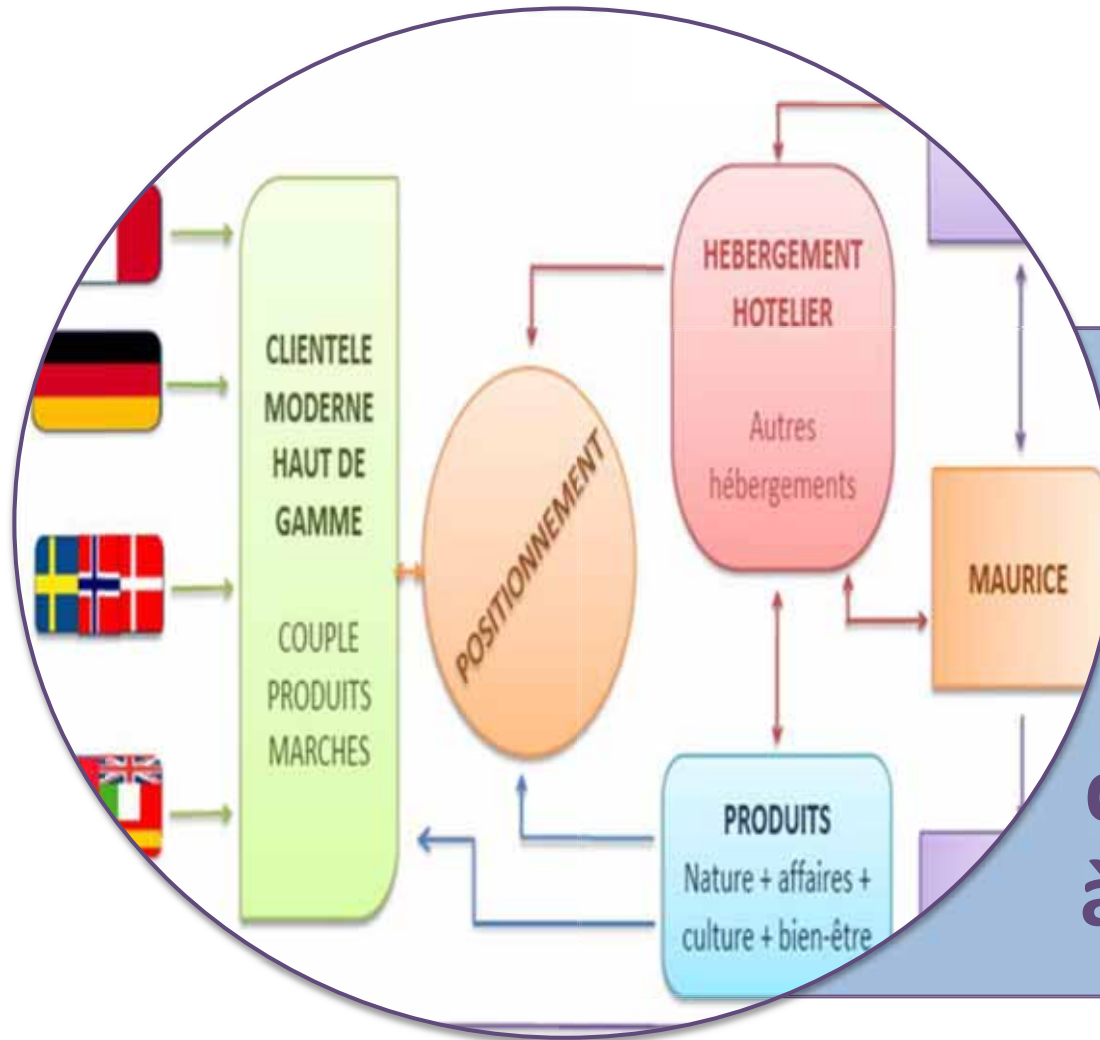
	Plan marketing 1993	SAR 1995	SDA TR 2004	PR 2D 2006	CCR 2006	ScoT Ouest 2006	ScoT Sud 2007	MEDEF 2007
Lodges	X		X			X	X	X
Resorts	X	X	X			X		X
Centre de congrès	X		X			X		
Couplage Réunion/Maurice	X		X	X	X		X	X

Source : ODIT France



Un management public/privé entrepreneurial



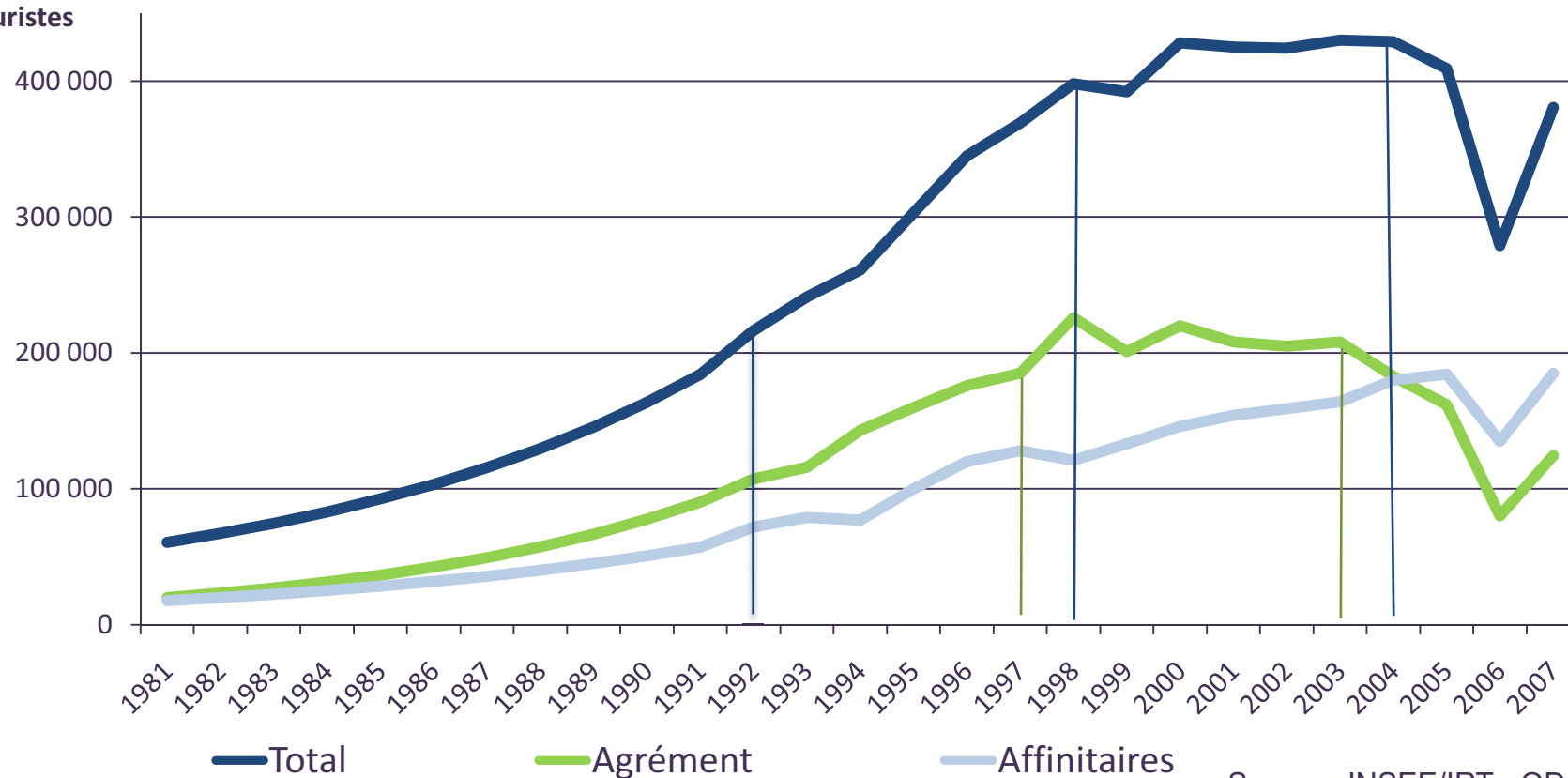


Scénario de développement à l'horizon 2012



Théorie cycle de vie appliquée à la "destination Réunion"

Nbre de touristes



Source : INSEE/IRT - ODIT France



Assises du tourisme - 12 septembre 2008





La Réunion en 2012

La Réunion en 2007

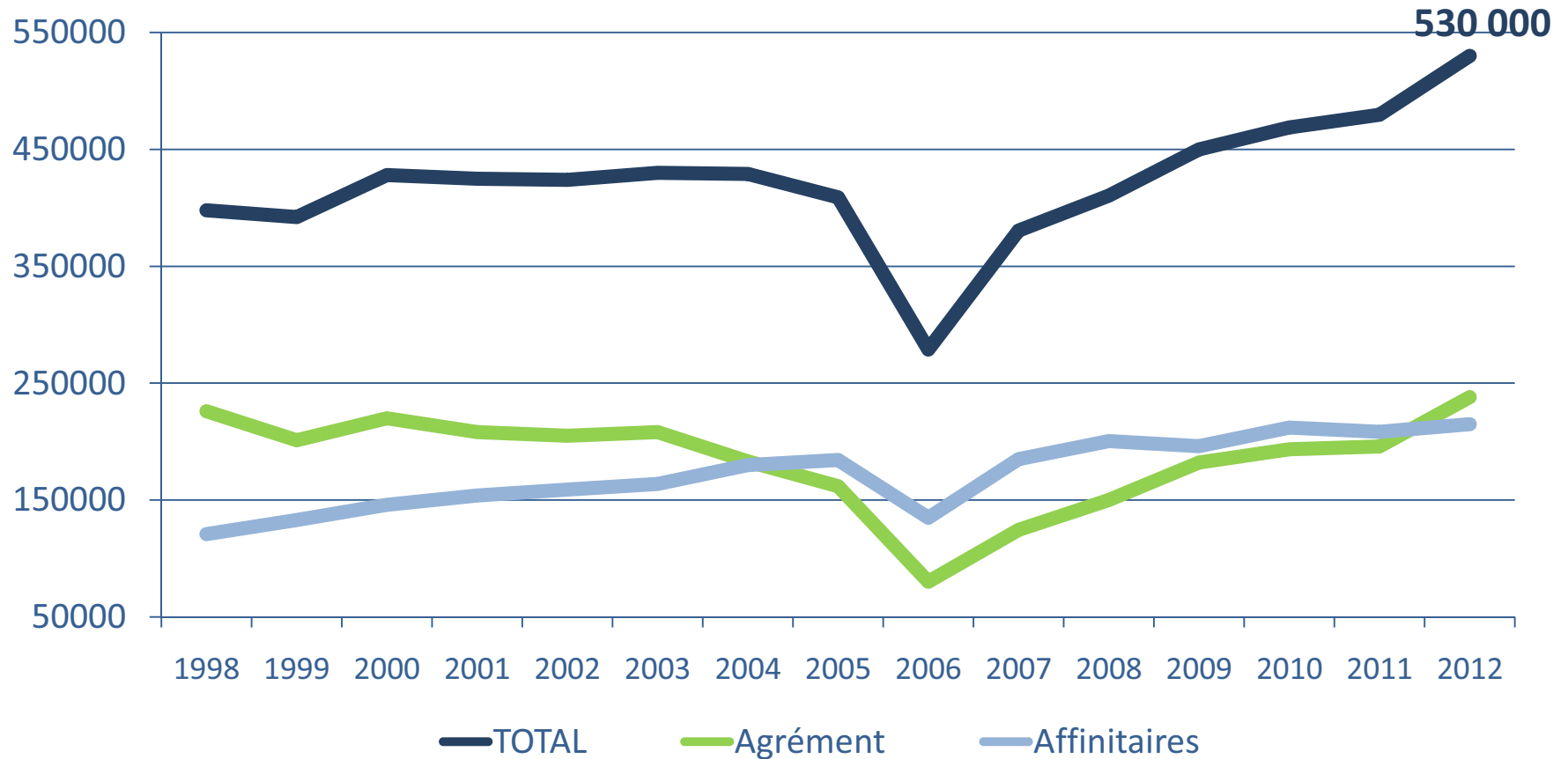
- 380 500 touristes
- 124 500 touristes d'agrément
- 2 251 Ch.
- 10 000 emplois directs
- 15 000 emplois indirects
- 293 M d'€ de recettes ext.
- 2,2% du PIB

La Réunion en 2012

- 530 000 touristes
- 238 000 touristes d'agrément
- 3 000 Ch.
- 13 000 emplois directs
- 19 500 emplois indirects
- 420 M d'€ de recettes ext.
- 2,5% du PIB



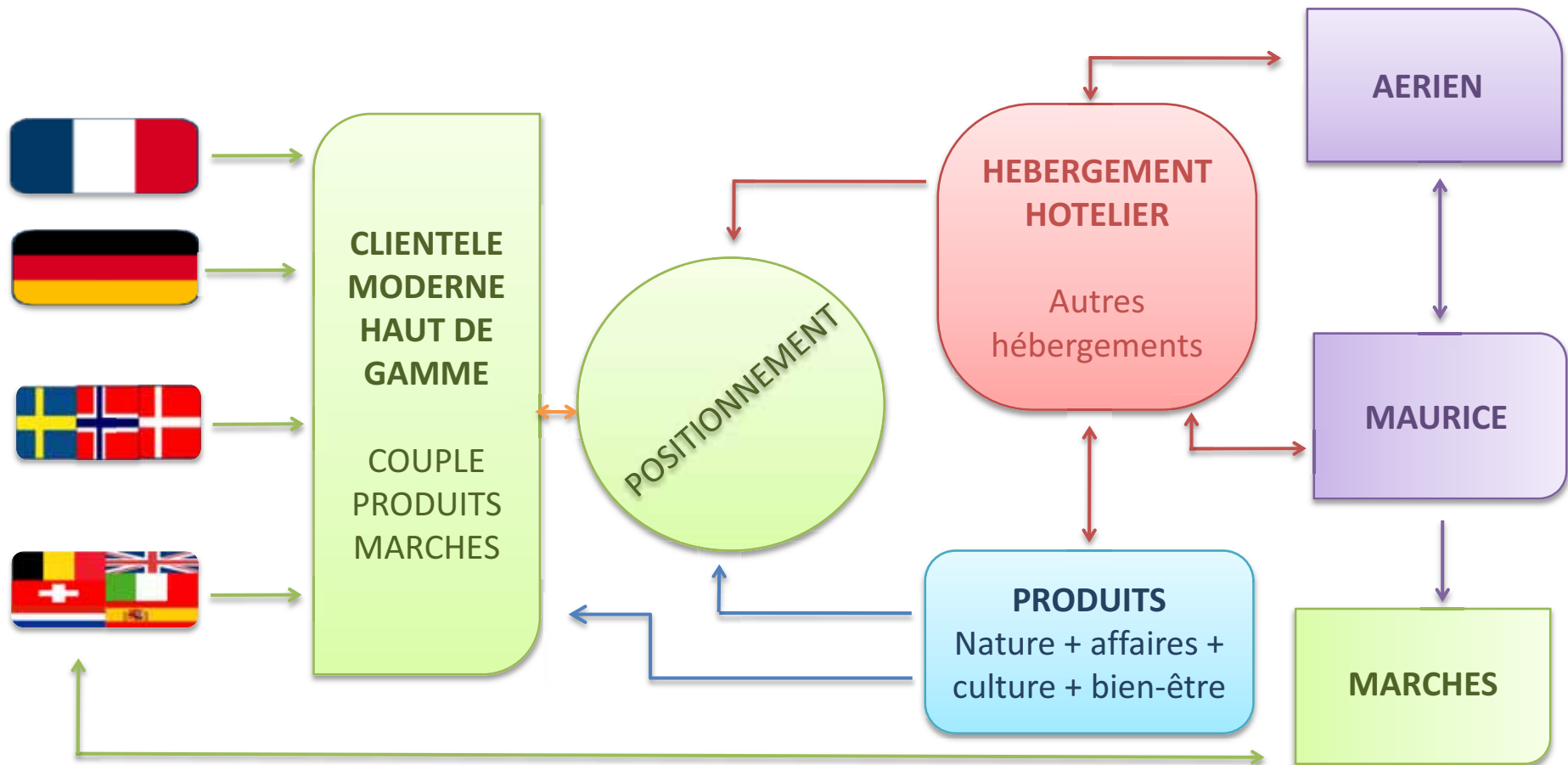
530 000 touristes en 2012



Source : INSEE/IRT - ODIT France



Stratégie de développement touristique





« La ou croît le danger
croît aussi ce qui sauve »

Hölderlin