

« TCHOU-TCHOU ! »

**Le Train à vapeur des Cévennes crée le 1<sup>er</sup> salon des chemins de fer touristiques**

À l'occasion de son 20<sup>e</sup> anniversaire, la société exploitant le Train à vapeur des Cévennes organisera du 5 au 8 mai 2006 dans les gares d'Anduze, de Thoiras et de Saint-Jean du Gard, le 1<sup>er</sup> salon des chemins de fer touristiques d'Europe, en compagnie des principaux exploitants de France et de quelques réseaux venus de Belgique, du Luxembourg et de Suisse.



Parmi nos compatriotes exposants, la manifestation accueillera les exploitants du Train d'Artouste, du Train de la Baie de Somme, du Chemin de Fer du Vivarais, et en tête de file des curiosités, le Montenvers, train de la mer de glace à Chamonix. En voiture !

**Contact :**  
Train à Vapeur des Cévennes  
38, place de la gare - BP 50  
30140 Anduze  
Tél. : 04 66 60 59 00  
Fax : 04 66 60 59 09  
www.trainavapeur.com  
contact@citev.com

## Événement

# La Bamboueraie fête ses 150 ans !

*Pour marquer le cent cinquantième printemps de la Bamboueraie de Prafrance, d'étonnantes animations vont éclore ici et là du 1<sup>er</sup> mars au 15 novembre 2006 ; une initiative qui valorise la destination Cévennes et qui réjouira les passionnés de botanique, les amoureux de la culture asiatique et les amateurs d'art contemporain...*



### Sept expositions thématiques

Haut lieu touristique local, la Bamboueraie de Prafrance se prépare à accueillir sept expositions thématiques dont quatre dureront jusqu'à la fin de l'automne.

Du 1<sup>er</sup> mars au 15 novembre, les visiteurs pourront ainsi revivre l'histoire du jardin et de son fondateur à travers l'exposition *Eugène MAZEL* ; une exploration à poursuivre avec l'exposition *Pépinières Bambous* puis avec *L'Épopée des plantes* qui retrace les extraordinaires aventures botaniques du domaine et de ses exotiques collections. En chemin, les promeneurs rencontreront aussi d'insolites créations avec l'exposition *Artistes & Plasticiens*, une installation d'œuvres contemporaines in situ (à partir du 1<sup>er</sup> avril), en symbiose avec l'environnement verdoyant de la Bamboueraie.

Au fil des saisons, trois autres expositions temporaires viendront compléter ces invitations au voyage et à la découverte : du 26 avril au 8 mai, le Bonsaï sera à l'honneur ; puis du 6 juillet au 30 septembre, le public pénétrera dans le patrimoine végétal du *Bambou*. Entre-temps et « hors les murs », la Bamboueraie organisera également une *expo photo* d'avril à juin, en partenariat avec MONUM et l'école nationale de photographie d'Arles à l'Abbaye de Montmajour.



### D'éminents parrains pour des rendez-vous très éclectiques

De conférences en ateliers, les botanistes et écologistes Francis Hallé et Jean-Marie Pelt accompagneront un grand nombre de rendez-vous qui marqueront l'anniversaire de la Bamboueraie. Le calendrier de tous ces événements est disponible sur le site [www.bamboueraie.fr](http://www.bamboueraie.fr)

L'année 2006 sera également l'occasion d'inaugurer le Vallon du Dragon, jardin d'inspiration bouddhiste aménagé sur 15 000 m<sup>2</sup> par Erik Borja, spécialiste des jardins japonais.

**Contact CCI** La Bamboueraie, Domaine de Prafrance.  
30140 - Générargues, Anduze.  
Tél. : 04 66 61 70 47 - Fax : 04 66 61 64 15.  
[www.bamboueraie.fr](http://www.bamboueraie.fr) - bambou@bamboueraie.fr

## Développement touristique

# Vitrine commerciale sur internet : les partenariats s'organisent

*Le projet de vitrine internet avance à grands pas : les soutiens institutionnels montent en puissance ; Alliance Réseaux, spécialiste en technologies de réservation en ligne vient d'être sélectionné sur appel d'offres et deux entreprises européennes sollicitent déjà des partenariats commerciaux très intéressants !*

### Alliance Réseaux remporte l'appel d'offre lancé par la CCI

Fin 2005, dans le cadre du projet de vitrine sur internet souhaité pour valoriser l'offre touristique locale, le Syndicat Mixte du Pays Cévennes a confié à la CCI (en accord avec le Grand Alès et les collectivités locales) la mission d'élaborer et de mener à terme un appel d'offre permettant de sélectionner un prestataire de renommée internationale *spécialiste en technologies de réservation et de commercialisation de produits touristiques en ligne*. Parmi les propositions des finalistes, c'est celle du Groupe Alliance Réseaux qui a suscité le plus vif intérêt. Une situation logique, puisque cette société est l'inventrice de l'*open system*, une technologie qui a fait ses preuves et dont nous avons déjà parlé dans les numéros 3, 4 & 5 de Synergies.

### Des partenaires institutionnels de plus en plus nombreux

Initié en 2005 par le trio *Pays de Cévennes / Grand Alès / CCI Alès-Cévennes*, le projet de web-vitrine touristique rassemble de plus en plus de partenaires institutionnels locaux et régionaux, dont la CCI de Nîmes et la Chambre d'Agriculture du Gard. Forte de cette mon-



*NB : la liste des partenaires déjà impliqués est parue dans le numéro 4&5 de Synergies, un document disponible à l'accueil de la CCI ou téléchargeable sur [www.ales-cci.fr](http://www.ales-cci.fr)*

### Déjà deux partenaires privés potentiels

Début janvier, deux entreprises d'envergure européenne ont sollicité leur association au projet de vitrine commerciale « Cévennes ». De qui s'agit-il ? De *Lastminute.com* et de *Gras Savoye* ; deux sociétés internationales spécialisées, l'une dans la vente de destination touristique sur internet "à la dernière minute", l'autre dans le courtage en assurance à l'attention des professionnels et des particuliers (cf. entretiens, pages 24 et 25). Leur collaboration au sein du projet est actuellement en cours de négociation. Nous vous en reparlons bientôt...

**Contact CCI** Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers - 04 66 78 49 49 - [tourisme@ales.cci.fr](mailto:tourisme@ales.cci.fr)

tée en puissance des participants, la CCI Alès-Cévennes est actuellement en train de définir les rôles et missions de chacun dans la mise en place, l'animation et le suivi de la future plate-forme.

### CLUBS DE TOURISME

#### Professionnels de l'hôtellerie, quels sont vos besoins ?



Depuis le début du mois de février et jusqu'en avril, la CCI mène une « campagne de visite de terrain » auprès des hôteliers de l'arrondissement.

Le but de cette démarche : mieux connaître les besoins professionnels de chacun, déceler les problématiques les plus fréquemment rencontrées et, dans la mesure du possible, déterminer les grandes orientations des plans d'actions à mettre en œuvre au sein du Club Hôtelière. Nous vous rappelons que la création de ce club de professionnels est souhaitée au plus vite, notamment pour faciliter le développement d'actions collectives dynamisantes et porteuses de retombées commerciales sur l'ensemble du secteur. Réservez donc le meilleur accueil à Mélanie Ruegger, chargée de l'animation Tourisme au sein de la CCI ; confiez-lui vos remarques, parlez-lui de vos attentes... Toutes vos suggestions seront prises en compte. D'avance, merci de votre collaboration.

#### Les prestataires de loisirs inaugureront leur club dès le mois d'avril

Deux réunions professionnelles ont récemment permis de recenser les attentes des prestataires de loisirs touristiques : besoin de promotion, mise en réseaux et partage d'expérience, échanges d'information techniques et juridiques sur l'évolution des métiers... Au terme de ces rencontres, de nombreuses actions potentielles ont été évoquées : valorisation de l'identité Cévennes, mise en œuvre de la vitrine internet, développement d'actions dynamisantes avec les futurs autres clubs de professionnels, création d'un événement annuel interprofessionnel et générateur d'affaires, veille technique-marketing-juridique... Pionnier du genre, le club verra le jour courant avril. La date officielle sera communiquée sur le site de la CCI ([www.ales.cci.fr](http://www.ales.cci.fr))

**Contact :**  
CCI, Pôle Commerce, Tourisme et Services aux Particuliers  
04 66 78 49 49  
[tourisme@ales.cci.fr](mailto:tourisme@ales.cci.fr)

**alliance  
réseaux**

Créée en 1998 et renommée dès 2003 pour ses 600 références dans le domaine de la réservation touristique en ligne, la société savoyarde Alliance Réseaux se positionne sur cinq métiers particulièrement innovants...

## 5 savoir-faire en 1

- 1) Ingénierie de projets touristiques ;**
- 2) Logiciels de réservations touristiques :** développement de logiciels spécialisés dans la gestion globale de l'hébergement locatif, la gestion de centre de vacances et la gestion de vols charters ;
- 3) Communications internet :** création de sites avec maintenance, référencement et hébergement, gestion d'espaces publicitaires électroniques, gestion de « mailing-list » (lettres d'information), imagerie (cartographie 3D, plans de pistes de randonnées,...) ;
- 4) Gestion technique et maintenance :** développement de logiciels spécialisés dans le suivi de la maintenance d'activités touristiques ou dans l'approvisionnement et la gestion des stocks ; développement de moteurs de recherche et de logiciels de mise à jour des contenus en ligne ; développement de tutoriaux (formation en ligne) ;
- 5) Commerce électronique :** création de catalogues automatiques de vente en ligne.

*NB : pour en savoir plus, consultez [www.alliance-reseaux.com](http://www.alliance-reseaux.com) ou [http://prestataires.journaldunet.com/fiche/chiffre\\_cle/3789/alliance\\_reseaux.shtml](http://prestataires.journaldunet.com/fiche/chiffre_cle/3789/alliance_reseaux.shtml)*

## Partenariat stratégique GRAS SAVOYE souhaite soutenir la promotion du tourisme cévenol avec la CCI

*Séduit par l'originalité du projet de vitrine commerciale sur internet de l'offre touristique en Cévennes, la société de courtage d'assurances GRAS SAVOYE a été la première de son secteur à vouloir clairement contribuer à la réussite de cette initiative technologique et commerciale. Un partenariat est en cours d'étude et sera prochainement soumis à l'ensemble des partenaires impliqués.*



**Entretien avec  
Ariane Fournier,  
Directrice  
Communication  
GRAS SAVOYE**

**Synergies : présentez-nous votre entreprise...**

**Ariane Fournier :** premier courtier d'assurances en France avec un chiffre d'affaires de 436 M€ en 2005, une présence dans une trentaine de villes ainsi qu'une centaine d'implantations à l'étranger, GRAS SAVOYE est un acteur majeur dans son domaine ; un spécialiste expérimenté qui propose des solutions appropriées aux besoins les plus simples comme aux demandes les plus élaborées, et cela dans tous les secteurs, même dans celui du tourisme.

**Synergies : quelles sont les particularités de GRAS SAVOYE ?**

**A. F. :** GRAS SAVOYE s'est toujours distingué par sa capacité à apporter une expertise très large et des solutions d'assurance personnalisées aux meilleures conditions. Nous gérons toutes formes de risques et si les solutions à mettre en œuvre n'existent pas sur le marché, nous pouvons créer avec nos partenaires-assureurs des couvertures inédites et très performantes. Nous savons innover quelle que soit la problématique rencontrée, que ce soit pour de grandes entreprises, une PME, des particuliers...

**Synergies : pour quelles raisons GRAS SAVOYE s'intéresse au projet cévenol de vitrine commerciale sur Internet ?**

**A. F. :** ce qui nous a séduit dans le projet piloté par la CCI pour la région Cévennes, c'est le fait que cette initiative puisse réunir des acteurs économiques de tous horizons autour d'une même volonté de réussite. Peu de projets fédèrent à la fois des institutions publiques et des entreprises de toutes tailles. L'originalité de cette vitrine, c'est qu'elle peut répon-

dre dans le même temps à l'intérêt général du développement touristique local tout en favorisant les intérêts individuels des prestataires de tourisme. Et les attentes de chacun sont parfois très éloignées !

**Synergies : le projet de "web-vitrine" du Pays de Cévennes est particulièrement novateur. Jusqu'où êtes-vous prêt à nous suivre ?**

**A. F. :** pour aider les prestataires du tourisme à développer leurs activités sans risque, nous sommes prêts à mettre en place des programmes d'assurance très complets, quitte à inventer des solutions nouvelles, mais ce n'est pas tout... Nous pouvons devenir une force de prospection au service de la vitrine, notamment en servant de relais de diffusion d'information via les newsletters\* que nous adressons régulièrement à nos clients de France et d'ailleurs. En termes d'image, ce serait très positif de travailler de cette façon. Pour vous comme pour nous.

**Synergies : qu'attendez-vous en retour ?**

**A. F. :** Partenaire du SNAV (Syndicat National des Agences de Voyages), notre groupe s'intéresse depuis longtemps aux initiatives innovantes dans le secteur du tourisme. En ce qui concerne le projet que vous comptez mettre en œuvre, il est suffisamment innovant pour être adapté dans d'autres territoires. Nous ne voulons pas nous accaparer la réussite de votre projet, nous aimerions simplement bénéficier de son "aura médiatique". Partout en France et en Europe, les modes de consommation touristique changent. À nous d'accompagner ces changements pour faciliter et favoriser la réussite des régions qui se mobilisent activement comme celle des Cévennes !

## Partenariat stratégique

# Lastminute.com, candidat au développement commercial de la vitrine des Cévennes

*Lastminute.com, c'est l'une des 3 premières agences mondiales spécialisée dans la vente en ligne de destinations touristiques. Très actif en Europe et leader sur son marché, lastminute est prêt à s'impliquer dans le développement commercial de la vitrine cévenole. Un puissant générateur de trafic...*

**Synergies : votre groupe est très connu du grand public, d'où vient ce succès ?**

**Philippe Jolly :** LASTMINUTE.COM est aujourd'hui l'une des trois premières agences au monde spécialisées dans la vente en ligne de destinations touristiques, avec une forte présence sur les marchés européens et une position dominante en France où nous réalisons 300 M€ de chiffre d'affaires. La clé de ce succès, c'est le e-business bien sûr, mais c'est aussi et surtout le marketing téléphonique : 40% des ventes sont réalisées par le centre d'appel de Saint-Christol-les-Alès. D'ailleurs, en période de pics saisonniers, près de la moitié de nos effectifs France sont réunis ici (120 sur 300). Internet est un formidable outil de commercialisation, parfaitement adapté aux offres de "dernière minute", mais l'appui du téléphone reste un atout indispensable pour tous les actes de vente qui ne relèvent pas de l'achat impulsif...

**Synergies : comment se répartissent vos activités ?**

**Philippe Jolly :** même si nous possédons 9 agences physiques en France, notre cœur de métier, ce sont toutes les activités que nous développons en tant qu'agence de voyage accessible sur Internet. LASTMINUTE.COM vend des packages, des offres touristiques clé en main, mais aussi de la location de voiture, de la billetterie avion,... Et depuis que nous avons lancé le concept de la marque blanche, nous travaillons aussi pour de grandes enseignes comme la FNAC. Quand vous achetez une offre touristique sur [www.fnac.com](http://www.fnac.com), vous consommez des produits et des services provenant de LASTMINUTE.COM. Enfin, en activité parallèle, nous nous servons aussi du média Internet pour vendre des espaces publicitaires.

**Synergies : pour quelles raisons le projet de vitrine internet de l'offre touristique en Cévennes vous intéresse ?**

**Philippe Jolly :** dès que nous avons entendu parler de ce projet, nous avons eu cette réflexion : « *cette idée de vitrine, c'est une très bonne initiative locale et LASTMINUTE.COM fait partie du bassin alésien. On maîtrise un grand nombre de savoir-faire dans le domaine du e-tourisme, alors aidons ce projet à décoller. Nos compétences et notre volume d'affaires contribueront à son succès* ».

**Synergies : concrètement, quels types de collaborations envisagez-vous ?**

**Philippe Jolly :** sur le plan commercial comme sur le plan de la communication, nous avons tout intérêt à travailler ensemble : LASTMINUTE.COM diffuse ses e-news\* à 2,5 millions de clients, cela peut aider à générer énormément de trafic sur la vitrine cévenole ! Et via nos réseaux sur le web, nous pouvons "attirer" sur la vitrine des milliers de touristes susceptibles de séjourner en Cévennes. Nous ne sommes pas des concurrents potentiels, nos compétences complètent celles des partenaires déjà impliqués. Ce que nous souhaitons, c'est un contrat gagnant-gagnant : si LASTMINUTE.COM apporte un gros volume de clients à la vitrine, notre groupe consolide ses parts de marché tandis que la vitrine gagne en attractivité et en rentabilité. Tout le monde peut tirer profit de ce partenariat, à commencer par les professionnels du tourisme en Cévennes ! Enfin, au-delà l'aspect mercantile, LASTMINUTE.COM serait très heureux de contribuer à la réussite de ce projet. Cela favorisera de nouvelles créations d'emploi sur le bassin.

*\*(lettres d'informations électroniques)*

**Contact CCI** Pôle Commerce, Tourisme et Services  
aux Particuliers - 04 66 78 49 49 - [tourisme@ales.cci.fr](mailto:tourisme@ales.cci.fr)



**Entretien avec  
Philippe Jolly,  
Directeur Commercial  
du Groupe  
lastminute.com**