

---

# Plan quinquennal touristique 2011- 2015

Février 2011

---

# Plan quinquennal touristique 2011 - 2015

---

Dans le cadre des travaux du comité d'action pour l'élaboration d'une offre globale de l'ensemble du territoire de la MRC de l'Érable, voici les orientations du plan de développement touristique qui découle des travaux des membres de ce comité.

Objectif du comité :

Dans le cadre d'une mobilisation des municipalités de la MRC de L'Érable, développer et diffuser une offre touristique globale afin de maximiser les retombées économiques et touristiques du territoire et de créer une visibilité pour la MRC de l'Érable.

Le plan s'attaquera aux enjeux suivants :

- Augmentation des séjours, de la durée des séjours et des dépenses touristiques afin d'augmenter les retombées économiques sur le territoire;
- Amélioration des services du secteur touristique du CLD de l'Érable pour les clientèles (touristes qui nous visitent et partenaires touristiques c'est-à-dire les entreprises touristiques du territoire);
- Création d'un effet de mobilisation des partenaires touristiques et des municipalités vers les services touristiques du CLD

Pour se faire, quatre axes d'intervention ont été identifiés et c'est à travers ceux-ci que se déploie la stratégie proposée.

Les axes d'intervention sont les suivants :

- le développement de l'offre;
- la commercialisation, la visibilité et la promotion;
- l'accueil et l'information touristique;
- le fonctionnement et les ressources humaines.

Voici les actions ciblées selon les axes d'intervention :

### Fonctionnement et ressources humaines

Ajouter une ressource supplémentaire en tourisme au poste de conseiller touristique. Parmi les éléments importants, la présence terrain de la part des deux employés se fera sentir d'une part par le travail de développement de la nouvelle ressource (conseiller touristique) et d'autre part par la présence de l'agent de promotion touristique à plusieurs événements au niveau local de même qu'à ses efforts de recrutement au plan partenaire touristique annuel. À ces éléments s'ajoutent bien sûr les tâches régulières et quotidiennes des deux employés.

*Les tâches sont nombreuses en tourisme et le comité estime qu'il est temps d'ajouter une seconde ressource à ce secteur d'activités. En créant une synergie d'équipe et en se répartissant les tâches, le travail sera plus efficace. L'ajout des nouvelles tâches de développement ne peut être ajouté à l'agent touristique en place.*

### Développement de l'offre

Déléguer à la nouvelle ressource humaine pour le tourisme (conseiller touristique) les tâches de voir au développement de l'offre touristique et du marché du voyage en groupe. Cette nouvelle ressource effectuera un travail terrain visant à stimuler le développement des infrastructures touristiques existantes par l'entremise de projets d'amélioration structurelle, de création de nouveaux services ou la création de nouvelles entreprises touristiques. En offrant un soutien technique et un transfert d'information touchant les programmes d'aide, ce travail devrait contribuer à une meilleure mobilisation des partenaires touristiques envers le service touristique du CLD.

*La MRC de l'Érable a un fort besoin au niveau de l'offre touristique. L'offre actuelle doit absolument être améliorée par l'entremise de projets de développement chez les entreprises touristiques existantes ou par la création de nouvelles entreprises touristiques. Le développement de cette offre passe par une présence terrain tout comme cela se fait dans le secteur industriel. Le conseiller touristique veillera donc à augmenter les retombées des programmes d'aide existants à travers le territoire. Un mandat de stimuler*

*des projets de développement de l'offre et du marché du voyage en groupe est un travail à temps plein nécessaire.*

### Accueil et information touristique

Mettre en place un bureau d'information touristique (BIT) visible et accessible à l'année et s'assurer d'avoir un personnel compétant et bien formé pour offrir un service d'accueil de qualité. Il va de soi que le nouveau bureau d'information touristique s'établira à l'extérieur des locaux actuels du CLD de l'Érable. Cette action devrait contribuer à une meilleure mobilisation des intervenants envers le service touristique puisque les services d'information touristique seront opérationnels à l'année.

Voir à utiliser les services d'accueil du bureau d'information touristique pour recevoir la clientèle du voyage en groupe et l'initier au territoire de la MRC de l'Érable. Implanter le poste d'accueil du Parc régional des grandes Couléées au sein même de ce bâtiment contribuera à créer une synergie touristique. À elles seules, ces trois actions vont permettre de recevoir davantage de touristes, donc de proposer davantage de visites à travers le territoire et favoriser les retombées économiques sur l'ensemble de l'industrie touristique et commerciale (attrait, événements, stations-services, dépanneurs, quincailleries, etc.). Il faut comprendre qu'en tourisme chaque dollar investi génère 9 \$ dans l'économie locale.

Élever le niveau de qualité de l'accueil ne se fera pas uniquement du côté des services touristiques du CLD car on vise également élever et préserver le niveau de qualité de l'accueil chez les partenaires touristiques par l'implantation d'une charte de qualité touristique.

*L'amélioration des services de Tourisme Érable passe par la création d'un lieu pour l'accueil des touristes et des intervenants touristiques. Être situé dans les locaux du CLD est loin d'être un avantage pour les clientèles (touristes individuels, touristes de groupes et partenaires touristiques). Un bon accueil est un élément essentiel en tourisme et le rehaussement du niveau d'accueil doit rester notre point de mire.*

### La commercialisation, la visibilité et la promotion

Mettre en place un Plan partenaire pour les entreprises touristique du territoire afin de constituer une visibilité regroupée et structurée. Ce plan permet aux partenaires touristiques d'obtenir certains privilèges (une visibilité, des rabais, des représentations...) en échange d'une adhésion annuelle. Cette action vise à créer un effet de mobilisation des partenaires touristiques et économiques vers le tourisme. Elle invite également les entreprises touristiques à se commettre et à appuyer les démarches de promotion touristique de Tourisme Érable afin de présenter une offre réelle et présente.

Commercialiser l'offre touristique régionale par l'entremise de forfaits et de circuits thématiques à travers l'ensemble des municipalités de la MRC de l'Érable. Cette offre sera le reflet du partenariat touristique participant.

*Le Plan partenaire permet d'identifier les partenaires avec lesquels le travail se fera durant l'année en cours puisque ceux-ci devront adhérer à ce plan. Il permet également aux intervenants de profiter d'une offre de visibilité très intéressante et surtout de faire partie de regroupement de produits disponibles sur le territoire tout en créant l'offre structurée et diversifiée tant recherchée par les touristes. Il favorisera la création de circuits et permettra aussi le maillage pour de la forfaitisation*

## Une équipe multidisciplinaire dans un lieu distinct

Le comité estime qu'il serait gagnant de regrouper sous le même toit, les employés touristiques du CLD de l'Érable, le coordonnateur du Parc régional des grandes Couléés et l'agente culturelle de la MRC de l'Érable.

Ajouter la présence de l'agente culturelle de la MRC de l'Érable dans ces locaux pourrait permettre de mettre en place une offre culturelle tout en développant un lieu de création et de diffusion. Le projet vise également un statut de salle de spectacle professionnel par l'entremise d'un programme d'aide du Ministère de la Culture, Communication et Condition féminine. Les activités présentées dans le cadre de la programmation de cette salle de spectacle professionnelle rejoindront principalement les clientèles familles et jeunes, un créneau peu exploité et qui permet à la région d'offrir une programmation originale et intelligente et qui ne vient pas entrer en compétition avec les salles de spectacles environnantes qui optent pour des programmations plutôt générale avec humoriste et artistes musicaux de l'heure. L'obtention du statut de salle de spectacle professionnelle nécessitera un appui politique essentiel et fort. Elle permettra d'obtenir un financement récurrent dès l'obtention de ce statut.

De plus, le comité propose de profiter du futur bâtiment du bureau d'information touristique pour y installer les services d'accueil du Parc régional des grandes Couléés afin d'y établir, d'une part le bureau du coordonnateur, mais surtout, pour y intégrer les produits et services du parc (visites guidées, location d'équipements, activités de formation, forfaits, etc.). On compte également intégrer au bâtiment, une vitrine de produits variés provenant de partout sur le territoire dont les produits de la bannière Délices de l'Érable de Citadelle et de son concept de boutique de produits à l'érable.

Aussi, l'entente avec le propriétaire du bâtiment nous permet de générer des revenus de locations de salle pour des activités dont ce propriétaire tient à conserver.

Le fameux lieu devient donc un carrefour reliant des services et des activités touristiques, culturelles et de plein air.

La stratégie :

La stratégie de ce plan touristique repose sur la totalité des actions proposées et non sur quelques-unes de ces actions. Évidemment, certains éléments majeurs ressortent davantage, dont l'occupation d'un bâtiment pour loger une équipe multidisciplinaire (tourisme/culture/plein-air), l'embauche d'une nouvelle ressource au tourisme, une forte volonté de mettre cette ressource sur le terrain afin de faire lever des projets de développement de l'offre tant chez les entreprises existante que pour la création de nouvelles entreprises touristique. La stratégie vise aussi à créer de nouveaux marchés pour le voyage en groupe de même qu'à augmenter la visibilité du service touristique pour en améliorer son utilisation par les touristes, partenaires touristiques et culturelles.

Voici donc le scénario proposé par le comité :

Endroit ciblé : Carrefour de l'Érable  
1280, rue Trudelle, Plessisville

Propriétaire : la Ville de Plessisville

Occupation de la totalité des lieux, bail de 5 ans

#### Services offerts et besoins

##### *Tourisme Érable*

- 1 bureau, agent de promotion touristique
- 1 bureau, conseiller touristique
- 1 aire d'accueil pour l'information touristique (BIT) permanent
- 1 aire pour une boutique et une vitrine (produits régionaux, souvenirs, artisanats, etc.);
- 1 entrepôt (documentations et matériel promotionnel)

##### *Parc régional des grandes Coulées*

- 1 bureau, coordonnateur
- 1 entrepôt (les équipements de plein air)

##### *Culture*

- 1 bureau, agente culturelle
- 1 lieu de diffusion et de production artistique

*Aires partagés*

1 lieu d'accueil de groupe (tourisme, plein air, culture et autres)

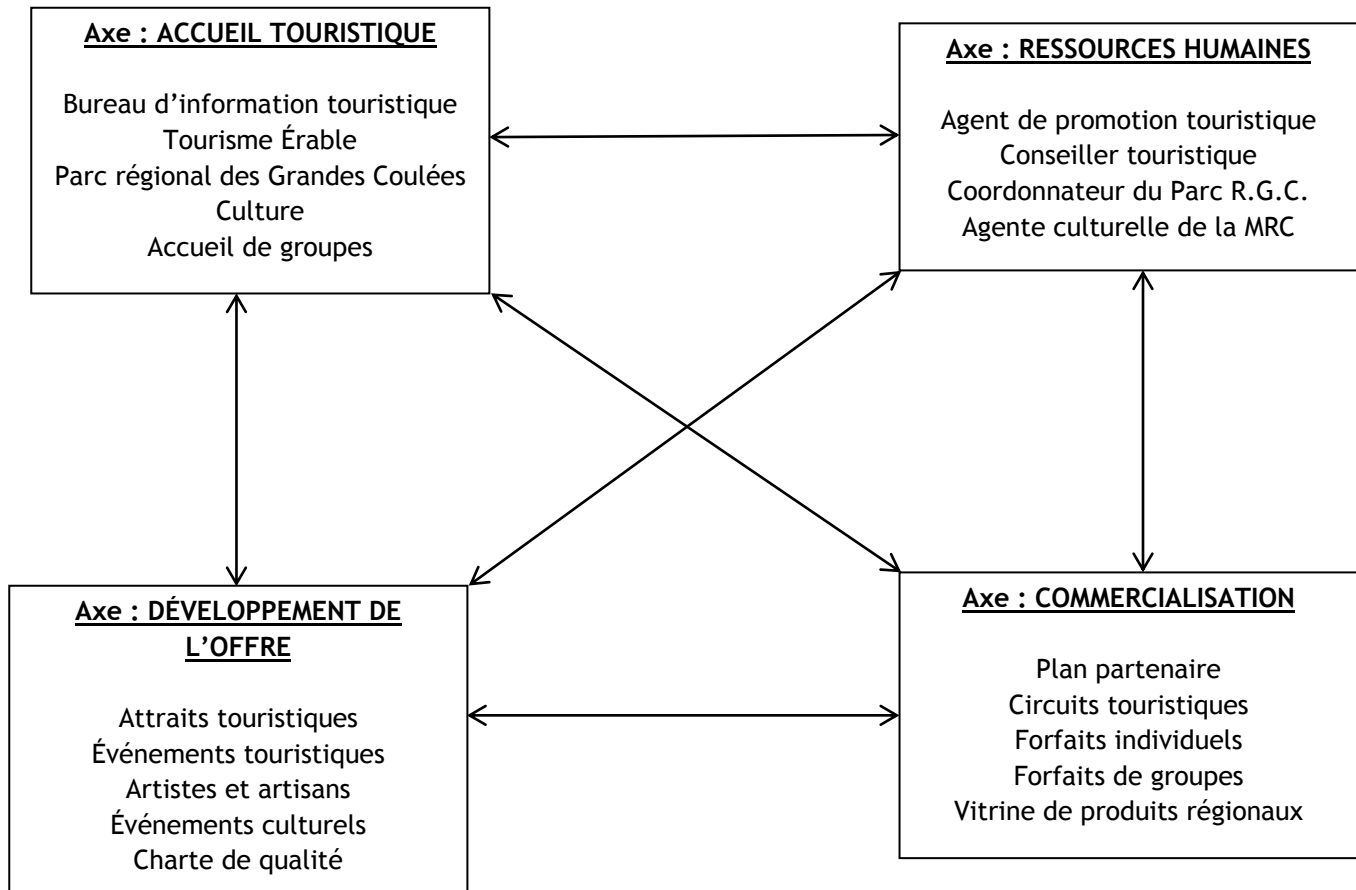
1 lieu de performances de la scène et d'activités de formation

1 lieu de restauration (cuisine et bar)

Salles de toilettes



## Schéma organisationnel



## Déroulement

