

Eductour TO Russes en Languedoc du 19 au 24 mai 2015



Partenaires : Aéroport de Montpellier, Hérault Tourisme, ADT du Gard, OT Grande Motte, OT Montpellier, OT Pézenas et tous les partenaires hôteliers, restaurateurs, gestionnaires de sites et de visites.

TO Russes : 5 TO Russes basés à Moscou + 2 Consultants Tourisme Aéroport de Moscou + 1 Consultant Tourisme sur marché russe pour la Grande Motte à Moscou

***PAC Group**

Mrs. Anna Ovcharenko
Head of France and Benelux Dept

***Russian Express**

Mrs Elena Ermakova
Head of European Destinations Dept

***DSBW Tours**

Mrs. Svetlana Dolinova
Head of France Dept

***Jet Travel**

Mrs. Olga Chesnokova
Supervisor of European Dept

***TourTrans Voyage**

Mrs. Natalia Kvinikadze
Executive Director

***Fly2Russia**

Aviation and tourism consultancy

Programmes et visites organisées : techniques et culturels

Côté Gard : hôtels mais aussi Nîmes, Uzès et le Pont du Gard.

Côté Hérault : station la Grande Motte, villes de Montpellier, de Pézenas, le Bassin de Thau...avec visites culturelles, dégustation de vins dans châteaux pinardiers, balades loisirs avec trottinettes électriques, catamaran.....et une séance de bien-être à l'eau thermale.

Impression générale du groupe

Belle organisation en amont, un partenariat entre les différents territoires bien ressenti et l'impression d'être « désirés » en Languedoc. Un accueil de tous largement et vivement apprécié.

Superbe destination aux atouts indéniables, faites de rencontres fortes, authentiques.

Beaucoup de paysages diversifiés sur une surface petite et donc énormément de sites à visiter avec l'émergence de thèmes porteurs ! Programmations très différentes possibles.

Etonnement sur les coûts hôteliers, percevaient la destination moins chère ! Repositionnement différent par rapport à la clientèle, autres gammes à solliciter.

Demandes spécifiques :

Pour sensibiliser le marché russe à cette nouvelle destination qu'est le Languedoc, ces To se proposent de travailler en premier lieu une clientèle **Familles, couples et petits groupes MICE**.

- Trouver des partenaires hôteliers 3* en bord de mer et des agences de location sur l'ensemble des stations sur des périodes d'une semaine.
- Proposer des excursions à la journée sur les points d'intérêt majeurs.
- Nécessité de trouver des guides russophones, l'anglais n'étant pas spécifiquement parlé.
- Créer des programmes sur 3 à 4 jours aux thèmes forts comme : l'Art, le patrimoine culturel associé aux vieilles pierres et privilégier UNESCO, le patrimoine naturel avec les grands sites ou sites majeurs.
- Oenotourisme de l'explorateur à l'expert avec cette attirance vers l'expérience inédite : séjours en chambres d'hôtes dans domaines vigneron, séances dégustation mais aussi ateliers oeno plus poussés orientés vers la « fabrication » du vin.
- Loisirs : le bien-être, mais aussi le golf, et dans le domaine plus sportif, tout ce qui a trait au balnéaire et le tourisme équestre.
- Shopping : tout ce qui relève de l'artisanat d'art comme à Pézenas, Montpellier (quartier St Roch) et St Guilhem. Des Galeries Lafayette, il y en a partout...ce n'est pas l'essentiel de la demande.
- Le tourisme fluvial avec le Canal du Midi en tant que leader Unesco et les offres de location house boats.

Si pour la côte, la demande reste standard, l'arrière-pays fait référence automatiquement au charme des vieilles pierres, des rencontres authentiques et à la notion de vacances moins « bling bling » & moins trendy !