

## 1. QUELS AVANTAGES À CRÉER DES COLLABORATIONS ?

Dans un contexte où le touriste est à la recherche d'authenticité et d'humain, les conseils personnalisés et les recommandations ont beaucoup d'importance. Afin d'être pertinent dans la qualité d'accueil, il est indispensable de s'unir afin de fédérer :

- Les talents
- Les identités
- Les différences (d'âge, de parcours, de manière de travailler)

Ces regroupements ou collaborations présentent de nombreux avantages :

- Concevoir un produit novateur pour interpeller les clients
- Valoriser les atouts d'un territoire au-delà d'un établissement
- Donner du sens au conseil client en étant capable de parler des autres
- Valoriser les spécificités de chacun tout en étant plus fort collectivement

## 2. COMMENT CRÉER OU PROVOQUER DES COLLABORATIONS ?

Certaines collaborations naissent du hasard et d'autres ont besoin d'un coup de pouce pour pouvoir voir le jour. Vous trouverez ci-dessous plusieurs conseils pratiques pouvant vous aider à créer des collaborations.

- 1- Faites-vous connaître sur votre territoire, il est important de connaître les autres prestataires touristiques de votre environnement et qui participent à sa richesse touristique.
- 2- Aller aux portes ouvertes ou aux rencontres organisées pour vous.
- 3- Si vous êtes sur un site payant, donner des places gratuites à vos voisins, cela les incitera à venir vous voir et ils parleront encore mieux de votre offre.
- 4- Renvoyer vos clients vers les autres prestataires et incitez-les à leur faire dire qu'ils viennent de votre part.
- 5- Mutualiser vos moyens lors de prestations atypiques ou exceptionnelles
- 6- Développer les échanges afin de partager vos bons plans, d'échanger sur vos fournisseurs.

Au-delà de ces conseils nous pouvons rajouter que les professionnels de tous types et partageant des valeurs communes auront plus de facilités à collaborer, travailler avec des personnes qui ont la même philosophie est souvent garant d'un succès à venir.

### 3. COMMENT CRÉER OU PROVOQUER DES COLLABORATIONS ?

Lorsque des partenariats ou des collaborations sont créés, parlez-en ! Affichez-les !

- Affichez-les sur votre site internet et créer des liens entre vos différentes pages internet. (cela optimisera votre référencement)
- Mettez les flyers de vos partenaires à disposition dans votre établissement et n'hésitez pas à rajouter des photos permettant d'humaniser cette collaboration.
- Organisez les flyers dans votre espace d'accueil, choisissez-les avec soin et mettez-les en avant.
- Anticipez les demandes vos clients en les renvoyant systématiquement chez vos partenaires.
- Partagez des supports ou des moyens de communication comme les réseaux sociaux.
- Écrivez des communiqués de presse en commun en mettant en avant votre collaboration.
- Organisez des portes ouvertes de votre établissement pour inviter vos homologues, vos clients ou encore les institutionnels.
- Organisez des évènements en commun entre personnes de mêmes professions (restaurateurs...) ou entre prestataires complémentaires.

Lors de ces évènements, ne cherchez pas les bénéfices financiers mais capitaliser sur les retombées de communication que vous pourrez en attendre.

Les différents témoignages entendus lors de cet atelier nous démontrent que les collaborations professionnelles deviennent incontournables. Sur un même territoire, la notion de concurrence s'efface peu à peu devant la complémentarité des acteurs permettant de laisser au touriste l'image d'un territoire avec une offre complète et intégrée par les uns et les autres. Il ne faut pas hésiter à prendre un peu de son temps pour sortir de son établissement, voir les avantages que peuvent offrir les uns et les autres et créer des offres communes ayant du sens pour un touriste en recherche d'un panel d'activité.

#### Contact

L'action touristique de Loire-Atlantique développement  
02 40 20 20 44  
tourisme@loireatlantique-developpement.fr