

ETABLIR DES PARTENARIATS EFFICACES ENTRE OFFICES DE TOURISME ET STARTS UP

Intervenante : Marion Oudenon-Piton

En préambule

Les participants sont invités à écrire sur des notes autocollantes, les noms des starts up ou entreprises innovantes qu'ils connaissent ou avec lesquels ils aimeraient travailler :

O my brunch. Good ici. Bike 'n tour. Polydrones. La cantine numérique - Fab lad - Alvéole Media. Bat-O. Orinox. Transfert. Restaurant Le Reflet. Compost Tri. Velco (guidon connecté sur les vélos). Baludik. My minute trip. Akken.

Contexte

L'intervenante explique les motifs qui ont poussé l'office de tourisme du Val de Garonne à travailler avec 6 starts up, choisies avec soin pour développer une émulation qui soit en accord avec la stratégie de l'office de tourisme.

Tout a commencé par une prise de conscience : l'office de tourisme tel qu'il se présentait ne répondait plus à la demande. Il fallait le transformer, innover, le réinventer ; en faire un tiers lieu touristique, un véritable espace de coworking, propice aux échanges.

Rencontre avec le collectif Weshare.

Otoktone, réseau d'activité entre particuliers. N'existe plus à ce jour. A été remplacé par

Guest to guest : Echange de maisons entre particuliers.

C for good, accès de bons plans locaux dans la ville (réduction, cadeaux offerts), à noter qu'une partie des bénéfices est reversée à des associations caritatives.

Vizeat : Réservation de repas chez l'habitant

Yescapa : Partenariat le plus abouti. Location de camping-cars entre particulier. On a développé une communauté de propriétaires de camping-cars. Village de camping-cars sur un festival à Marmande. Offre de service à destination des OT. Partenariat avec Medoc Océan.

Base10 a remplacé Samboat : spécialisé dans les espaces de coworking.

Bsit : Faciliter la garde d'enfants de façon occasionnel. Création d'une communauté, un cercle de confiance.

Les clés du succès

Méthode : sensibilisation des équipes et des acteurs, prestataires pour éviter les levers de boucliers. Mieux comprendre le travail avec les start-ups.

1/2 journée de co-construction. Fiches projets.

Seul bémol : Beaucoup de turnovers, soit n'existe plus soit. OT doit s'adapter à leur réactivité, même motivation, valeur, rendre le territoire attractif. Repose sur la confiance, neutralité.

Méthodologie donnée par Marion Oudenon-Piton

- Sélection de 3 starts up selon leurs thématiques, leurs domaines de prédilection.
- Créer une émulation au niveau des équipes, des partenaires touristiques pour révéler les idées par le jeu des posts-it. Seules consignes : Ne pas s'interdire de penser. Le champ des possibles est illimité. Ne pas se mettre des freins. S'autoriser à tester.
- Identifier le petit plus qui ferait la différence (Effet waouh). Les échanges nourrissent les deux (OT/starts up), cela pousse à s'interroger. Cela nourrit de nouvelles actions.

En conclusion

Deux questions posées aux personnes présentes : Qu'est-ce que cette expérimentation vous inspire ? Qu'avez-vous retenu ?

- Enrichissement mutuel
- Relation gagnant-gagnant
- Mobilisation des acteurs, des équipes autrement
- Complémentarité possible
- Intérêt de l'économie collaborative
- Encore plein de choses à inventer
- Prendre le temps de rencontrer l'OT de sa région

Marion Oudenon-Piton ajoute que cela a été possible car les élus leur ont fait confiance. Ils étaient eux-mêmes dans cette même dynamique d'expérimentation. Ils ont laissé le temps nécessaire pour tester, innover. Ils avaient compris que, sans cesse, les métiers du tourisme sont interrogés et doivent évoluer (locaux, argumentaires clients).