



PROGRAMME DE FORMATION

Développer la clientèle Pêcheurs (tourisme halieutique)

Objectifs de la formation

- Connaissance des bases du tourisme pêche
- Maîtrise des principales réglementations en matière de pêche en France
- Capacité à identifier des différentes pratiques de pêche
- Connaissance de la clientèle pêche, de ses besoins et attentes
- Capacité à construire et vendre un produit touristique sur la pêche
- Maîtrise des principaux codes de la pêche

Programme

Le monde de la pêche en France
 Module 1 : Organisation de la pêche en France
 Contenu :

- les services de l'État
- le milieu associatif (AAPPMA - Fédération - etc.)
- le régime juridique de la pêche
- les différentes catégories
- les conditions requises pour pouvoir pêcher

Objectifs :

- compréhension de l'organisation de la pêche en France
- maîtrise de la réglementation pêche

Module 2 : Les différents poissons et les techniques pratiques
 Contenu :

- zoom sur les poissons emblématiques
- les différentes techniques de pêche
- trois modèles de pêche complémentaires
 - la pêche publique
 - la pêche privée
 - la pêche sportive



- la place du guide de pêche

Objectifs :

- connaissance des différents types de poissons et de techniques de pêche
- capacité à différencier les différentes pratiques de pêche actuelles

Le **tourisme** **pêche** en **France**

Module 3 : Les fondamentaux du tourisme pêche en France

Contenu :

- les chiffres clefs
- l'économie de la pêche en France (séjour pêche, achat de matériel)
- pêcheur touriste ou touriste pêcheur ?
- les attentes et les besoins des pratiquants
- les labels nationaux
 - parcours pêche
 - hébergement pêche
 - animations pêche
- quelles retombées pour le tourisme pêche : l'exemple du Cantal
- les limites du tourisme pêche

Objectifs :

- maîtrise du poids du tourisme pêche dans l'économie française
- capacité à identifier les besoins des pêcheurs
- capacité à conseiller les professionnels du tourisme pour l'adaptation de leur structure (pour les institutionnels)

Module 4 : Développer son attractivité auprès de la communauté de pêcheurs

Contenu :

- construire des produits touristiques cohérents
- les principaux canaux de recrutement
- les outils de communication adaptés

Objectifs :

- capacité à utiliser les bons outils de communication pour capter cette clientèle
- capacité à construire un plan de promotion à destination de cette clientèle

favoriser la désaisonnalisation de l'activité touristique

Module 5 : Exemple de démarches touristiques sur la pêche en France

Contenu :



- Cantal Pêche
- Les relais St Pierre
- Pyrénées Atlantiques
- Pêchez en Pays Gentiane
- Ain Pêche

Objectifs :

- connaissance des démarches réussies d'accueil de pêcheurs en France
- identification des stratégies d'accueil des pêcheurs

Module 6 : Initiation à la pêche par un guide de pêche

Contenu :

- pratique de la pêche

Objectifs :

- découverte d'une ou plusieurs techniques de pêche
- connaissance du métier de guide de pêche

Exemple de cas concrets de tourisme pêche en Auvergne-Rhône-Alpes

Module 7 : La pêche privée dans le Cantal

Contenu :

- l'hébergement adapté pour les pêcheurs
- un moniteur guide de pêche
- un manager de l'équipe de France de pêche sportive du bord
- un réservoir de pêche en phase avec les nouvelles attentes des pêcheurs (no kill, area, gros poissons, etc.)

Objectifs :

- maîtrise des impacts de la pêche privée en France
- découverte d'un modèle économique complet et efficace

Module 8 : Zoom sur le métier de guide de pêche, l'acteur clé du tourisme pêche

Contenu :

- la réglementation en vigueur
- la réalité quotidienne du terrain
- la place du guide dans le monde de la pêche
- un acteur stratégique mais avec une rentabilité économique faible



Objectifs :

- connaissance d'un nouveau métier
- identification d'un acteur clé dans le monde du tourisme

Module 9 : exemple d'une démarche efficace de valorisation du tourisme pêche

Contenu :

- historique de la démarche
- objectifs de la démarche
- mise en œuvre de la démarche
- rôles et missions auprès des professionnels du tourisme

Objectifs :

- découverte d'une démarche
- identification d'actions de promotion et de communication
- maîtrise du maillage organisationnel

Méthodes et supports

Des apports théoriques, des interventions de professionnels et une expérience de terrain de la pratique de la pêche.

Le powerpoint diffusé durant la formation sera remis au stagiaire par un envoi par mail à l'issue de la formation. Les intervenants resteront à la disposition des stagiaires par la suite pour tout complément d'information.

Public

Toute personne en charge des clientèles et de la commercialisation au sein de toute structure touristique.

Prérequis

Aucun pré-requis

Durée

3,00 jour(s)

21:00 heures