



EXPLOREZ LES TRÉSORS  
DE LA MARTINIQUE AVEC LES  
**RANDOS** ÉCO

NOUVEAUTÉ 2013

La Martinique dispose de milieux naturels préservés qui sont propices au développement de l'écotourisme, et le Parc Naturel Régional de la Martinique a mis en œuvre de nombreuses actions de protection et de valorisation du patrimoine naturel et culturel du territoire, s'inscrivant dans le cadre de l'écotourisme, axe d'un tourisme durable à la Martinique.

Le tourisme vert et patrimonial est un atout susceptible de constituer un positionnement fort pour la destination Martinique.

Quelques chiffres sur l'activité :

- 11 millions d'euros de chiffre d'affaires de la randonnée pédestre global en 2007
- 16 Accompagnateurs en Moyenne Montagne professionnels
- 1400 licenciés au Comité de la Randonnée Pédestre de la Martinique.
- 28 sentiers de randonnée, dont 7 qui sont actuellement inscrits dans le cadre du Plan Départemental des Itinéraires de Promenade et de Randonnée

**C'est à l'appui de ces différents éléments que le Parc Naturel Régional de la Martinique et le Comité Martiniquais du Tourisme ont convenu de structurer et de commercialiser trois produits de randonnée pédestre et de découverte écotouristique autour des sites remarquables gérés par le PNRM, avec un lancement prévu pour le 11 décembre 2012.**

Ce programme de découverte écotouristique a été conçu en étroite collaboration entre les services du PNRM et du CMT, mais c'est le PNRM qui porte le projet.

Le PNRM apportant son savoir-faire et son expérience dans l'organisation de l'animation du territoire et des randonnées découverte du patrimoine naturel et le CMT ayant en charge la promotion et la commercialisation du produit.

Une convention de partenariat signée entre les deux institutions permettra d'acter leurs engagements respectifs.

Le programme prévisionnel d'excursions prévoit trois circuits hebdomadaires de découverte en randonnées pédestres ou nautiques répartis sur trois jours (mardi, mercredi et jeudi) et sur les trois communes que sont Sainte Anne, Trinité et Morne Rouge, à raison d'un jour par commune.

## LES TROIS CIRCUITS DES RANDOS ECOS



### **1) Evasion Nautique** *Cap Chevalier /Mardi*

8h30 –Rendez vous au Cap Chevalier et accueil des participants

8h45 – Embarquement sur le Taxi Cap (navire à passagers)

9h00 – Une heure de découverte nautique autour de la Réserve Naturelle des Ilets de Sainte Anne, de la Baie des Anglais et de l’Ilet Chevalier encadrée par des Gardiens de l’Environnement du PNRM.

10h00 – Une heure de balade découverte pédestre de la végétation et des paysages côtiers de l’Ilet Chevalier encadrée par des Accompagnateurs en Moyenne Montagne (niveau 1).

Puis une baignade (durée 45 minutes à 1 heure), encadrée par un Maître Nageur Sauveteur.

12h00 – Transfert en bateau vers le Cap Chevalier

12h30 – Déjeuner d’1h30 dans un des restaurants situés au Cap Chevalier.

13h45 – Un atelier culturel d’1h15 avec démonstration et initiation au tambour, au ti bois et à la danse ; encadré par des artisans et des artistes.

15h30 –Fin de la prestation.

Nombre de clients : 40

### **2) Sensation Montagne** **Montagne Pelée & Domaine D’émeraude / Mercredi**

8h30 – Accueil des clients au Domaine d’Emeraude

8h45 – Transfert en bus vers l’Aileron

9h00 – Départ d’une randonnée pédestre de 3h00 et de niveau 2 sur le sentier Montagne Pelée par l’Aileron, avec comme itinéraire : Aileron/2<sup>ème</sup> refuge/Morne Macouba/Retour à l’Aileron.  
Cette randonnée sera encadrée par des Accompagnateurs en Moyenne Montagne.

12h00 – Transfert vers le Domaine d’Emeraude

12h30 – Déjeuner d’1h15 à base de produits du terroir au Domaine d’Emeraude, (prestation assurée par un traiteur du Morne Rouge).

13h45 – Visite d’1h00 au Domaine d’Emeraude avec :

- La découverte du pavillon exploratoire – La nature dans tous ses états, suivi du circuit d’interprétation en forêt tropicale humide (1h00), prestation animée par des guides conférenciers.

-Un atelier culturel de 45 min d’initiation aux techniques artisanales autour du bakoua, animé par des artisans et des artistes.

14h45 – Visite de 30 min de la Boutique du PNRM pour achat de souvenirs et de produits marqués.

15h30 – Fin de la prestation

Nombre de clients : 40

Pour les moins aguerris il y a la possibilité en lieu et place de la randonnée de 3h sur le sentier Montagne Pelée de faire un circuit qui comprend :

- une randonnée d’une heure au travers de la forêt du Domaine d’Emeraude
- la découverte d’un jardin botanique composé de plantes médicinales
- la confection de bijoux végétaux à partir d’essences locales.

Nombre de clients : 40

### **3) Plaisir Nature**

#### **Réserve Naturelle de la Caravelle &Château Dubuc /Jeudi**

8h30 – Accueil des clients au Château Dubuc

9h00 –Départ d’une randonnée pédestre de 3 heures et de niveau 1 sur le grand circuit de la Réserve Naturelle, encadrée par des Accompagnateurs en Moyenne Montagne et des Gardiens de l’Environnement.

Ce circuit permet d’interpréter le phare, les falaises, le paysage, la forêt sèche et la mangrove.

12h00 – Arrivée au Château Dubuc

12h30 –Déjeuner champêtre d’1h15 au Château Dubuc (prestation assurée par un traiteur de Ste Marie).

13h45 – Visite et interprétation de 45 min des ruines de l’habitation Dubuc encadrées par des guides conférenciers.

Puis un atelier culturel d'initiation à des techniques artisanales autour des graines et des végétaux (45 min à 1 h00) encadré par des artisans et des artistes.

14h45 – Visite de la boutique du PNRM pour achat de souvenirs et de produits marqués (30 min).

15h30 – Fin de la prestation.

Nombre de clients : 40

## **OBJECTIF & INTERETS DU PROGRAMME**

- Mettre l'accent sur la diversification de l'offre touristique par la valorisation d'un produit écotouristique où les activités culturelles et patrimoniales auront aussi leur place.
- Favoriser le développement de la filière sportive des sports de nature (des Accompagnateurs en Moyenne Montagne professionnels de la randonnée pédestre seront sollicités).
- Garantir une offre de prestations touristiques répondant aux exigences réglementaires de base (AMM –Accompagnateurs en Moyenne Montagne- diplômés et déclarés auprès des services de la DJSCS –Direction de la Jeunesse des Sports et de la Cohésion Sociale, activité de baignade encadrée par des moniteurs diplômés, Navire à Passagers en règle).
- Encourager et sensibiliser les restaurateurs qui seront sollicités sur l'opération à s'engager dans une démarche de qualité ou d'obtention du titre de Maître Restaurateur.
- S'assurer des conditions de sécurité sur le terrain (sentiers de randonnée, ponton d'accès à l'Ilet, sécurité sur l'Ilet Chevalier).
- Favoriser le développement de la filière verte inscrite dans la réforme du développement touristique de la Martinique

Ce projet présente un fort potentiel de développement de l'écotourisme.

Il permettra à la clientèle touristique de découvrir les espaces naturels remarquables et variés que sont :

- Les quatre ilets classés de la réserve ornithologique –Hardy, Percé, Burgaux et Poirier- qui sont des sites de reproduction d'oiseaux marins où cinq espèces s'installent de décembre à septembre.
- La Baie des Anglais reconnue pour sa remarquable zone de mangrove et ses herbiers.
- L'Ilet Chevalier qui est un ancien petit volcan de type strombolien au relief rocheux circonscrit de plages de sable fin et de falaises, où l'on peut aussi découvrir la végétation xérophile composée d'arbustes et de cactus.
- La Réserve Naturelle de la Caravelle, ensemble classé pour ses richesses géologiques, faunistiques, floristiques et paysagères et l'ancienne habitation sucrière du 18<sup>ème</sup> siècle des ruines du Château Dubuc.
- La végétation herbacée ou semi-arborée, la savane d'altitude, la géologie et le volcanisme péleén de la Montagne Pelée.

Il permet l'intégration des éléments culturels par l'organisation d'atelier d'initiation aux pratiques artisanales.

Il intègre la recherche d'un volume de clientèle important en essayant de capter la fois les clients hébergés en meublés de tourisme (réseau ART/AMATER/Clévacances) que ceux hébergés en hôtellerie traditionnelle.

- Objectifs prévisionnel de vente : une moyenne de 70 % de remplissage en haute saison.

## **LA PROMOTION ET LA COMMERCIALISATION**

## Les cibles

- ✓ Clientèle sur les marchés prospectés par la destination :  
FRANCE – EUROPE - USA - CANADA – CARAIBE
  - TO spécialisés
  - Agences de voyage
  - Clubs sportifs
  - Associations de randonneurs
  - Clientèle directe
  
- ✓ Clientèle en Martinique
  - Dans les hôtels
  - Dans les meublés
  - CE
  - Clubs de randonneur
  - Clientèle directe

## Les actions de promotion

- ✓ Salons généralistes et spécialisés
  - Partenariat avec les prescripteurs
  - Eductours
  - Campagnes de communication ciblées
  - Mailings
  - Présentation du produit lors des workshops destination
  - Stimulation des ventes
- ✓ Jeux-concours
- ✓ Relais de promotion assuré par les OTSI (Offices de Tourisme et Syndicats d'Initiative en Martinique)
- ✓ Publicité dans les hôtels et les meublés
- ✓ Web
  - Page de présentation sur les sites du Comité Martiniquais du Tourisme
  - Page de présentation sur les sites des organismes fédérateurs nationaux (RN2d, franceguide.com, Gites de France, Clévacances, Office National des Forêts ...)
  - Liens avec les sites spécialisés tourisme vert, randonnée, écotourisme...
  - Liens avec les sites de commercialisation de produits touristiques
  - Newsletters...

## Circuit de Commercialisation

- ✓ Via l'Agence de Réservation Touristique (vente directe, vente en ligne...) du CMT
- ✓ Via les réceptifs
- ✓ Via les OTSI

## LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

### Objectifs du plan de Communication

Les objectifs de ce plan sont d'une part, de bâtir la notoriété du projet (faire connaître le produit, créer de l'intérêt, faire adhérer au projet et informer régulièrement sur l'état du projet) et d'autre part de commercialiser les produits de randonnées pédestre (objectif susciter le désir et déclencher l'achat).

### Les cibles du plan de Communication :

- ✓ **Objectif notoriété** : la population martiniquaise, les institutionnels, les médias, les prescripteurs des différents marchés.
- ✓ **Objectif commercialisation** : la clientèle touristique.

Action	Descriptif de l'Action	Planification	Cible
Partenariat médias/ achat d'espace	Assurer la promotion du produit dans la presse spécialisée et grand public	Avant la basse saison et avant les salons spécialisés	Clientèle touristique
Internet	Informé sur le produit et vendre	Au lancement et périodiquement	Prescripteurs et clientèle touristique
Mailings	Informé sur le produit et vendre	Au lancement et périodiquement	Grand Public/ Professionnel
Dossier de Presse	Informé la presse	Au lancement	Presse
Dépliants / Flyers / Affiches	Diffusion sur les actions de promotion, dans les hôtels, les meublés et les OTSI		
Voyage de presse	Générer des articles de presse	Janvier/Février	
Conférence de Presse		A définir	
Communiqué de presse	Informé la presse	Régulièrement	

