

**CONSULTATION POUR L'ACCOMPAGNEMENT  
À LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE  
D'ITINÉRANCE AU CŒUR DE LA DESTINATION  
TOURISTIQUE DES ALPES DE LA  
MÉDITERRANÉE, BASÉE SUR LES RICHESSES  
DE CET ESPACE**



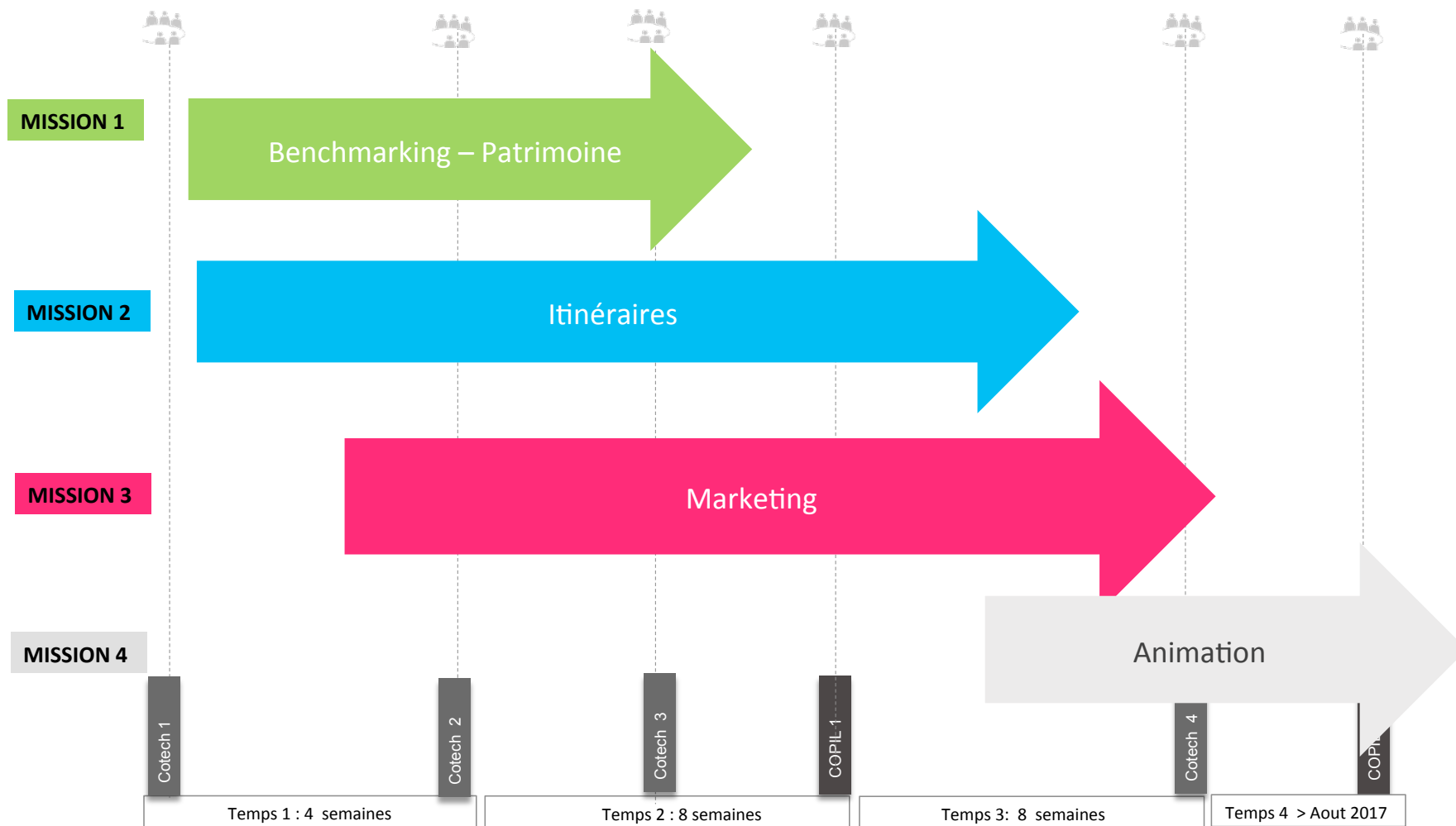
# L'objectif de la mission ...

Organiser l'offre d'itinérance sur le territoire des Alpes de la Méditerranée

« L'objectif principal vise à l'identification puis à la structuration **d'un itinéraire mythique de la montagne à la mer, sous forme de traversée, illustrant les patrimoines naturels majeurs du massif** ».

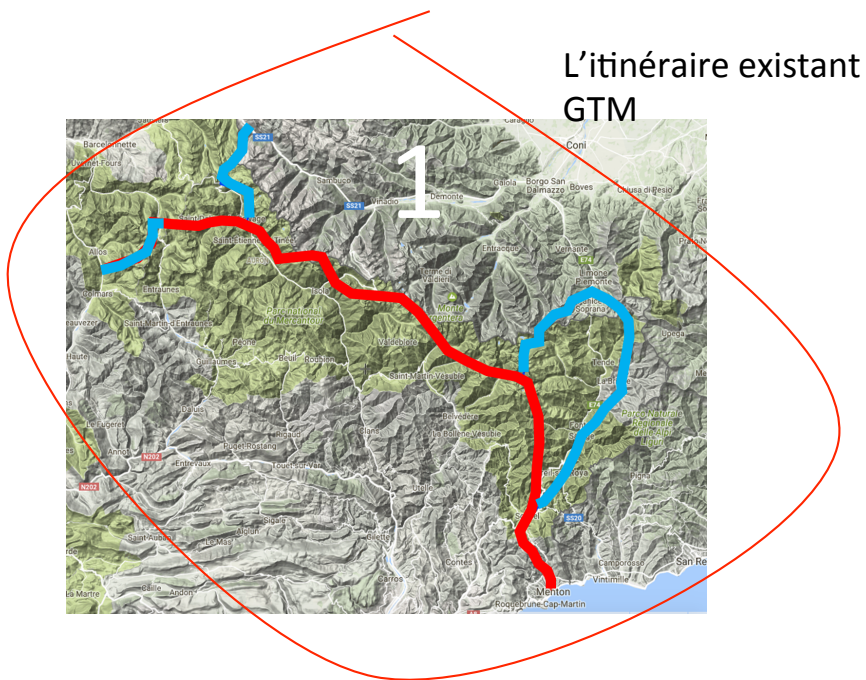
De notoriété internationale, et associé à un réseau de boucles secondaires plus accessibles et valorisant l'ensemble de patrimoines, il s'agira de créer une grande traversée transfrontalière sur les principes de l'écotourisme ».

- Un territoire
- Un itinéraire phare
- Un réseau de boucles

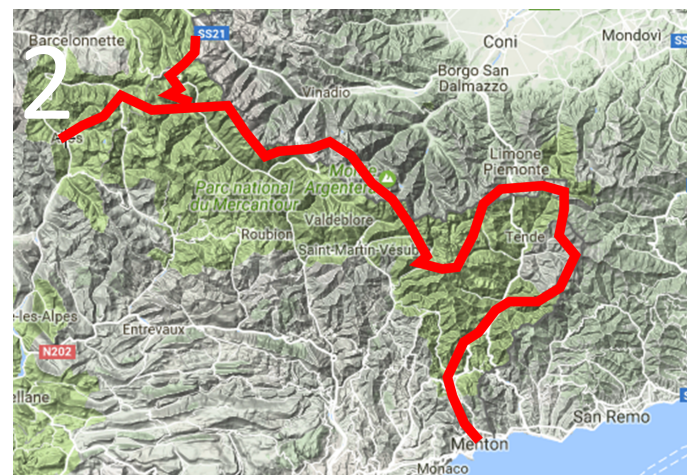


# Historique phase 1

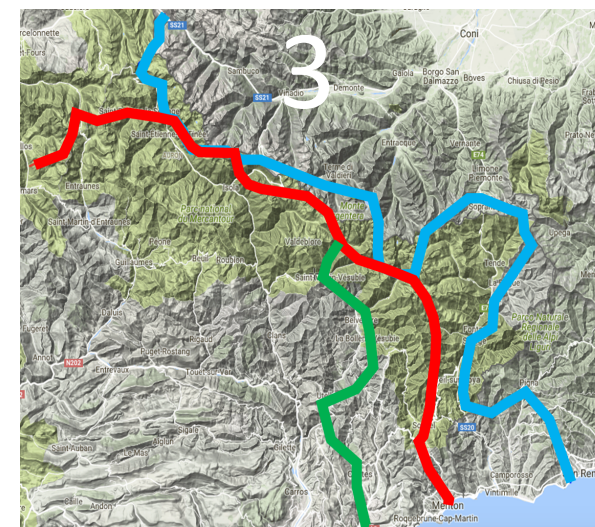
## Stratégie d'itinéraire principal



L'itinéraire existant  
GTM



L'itinéraire  
« idéal »

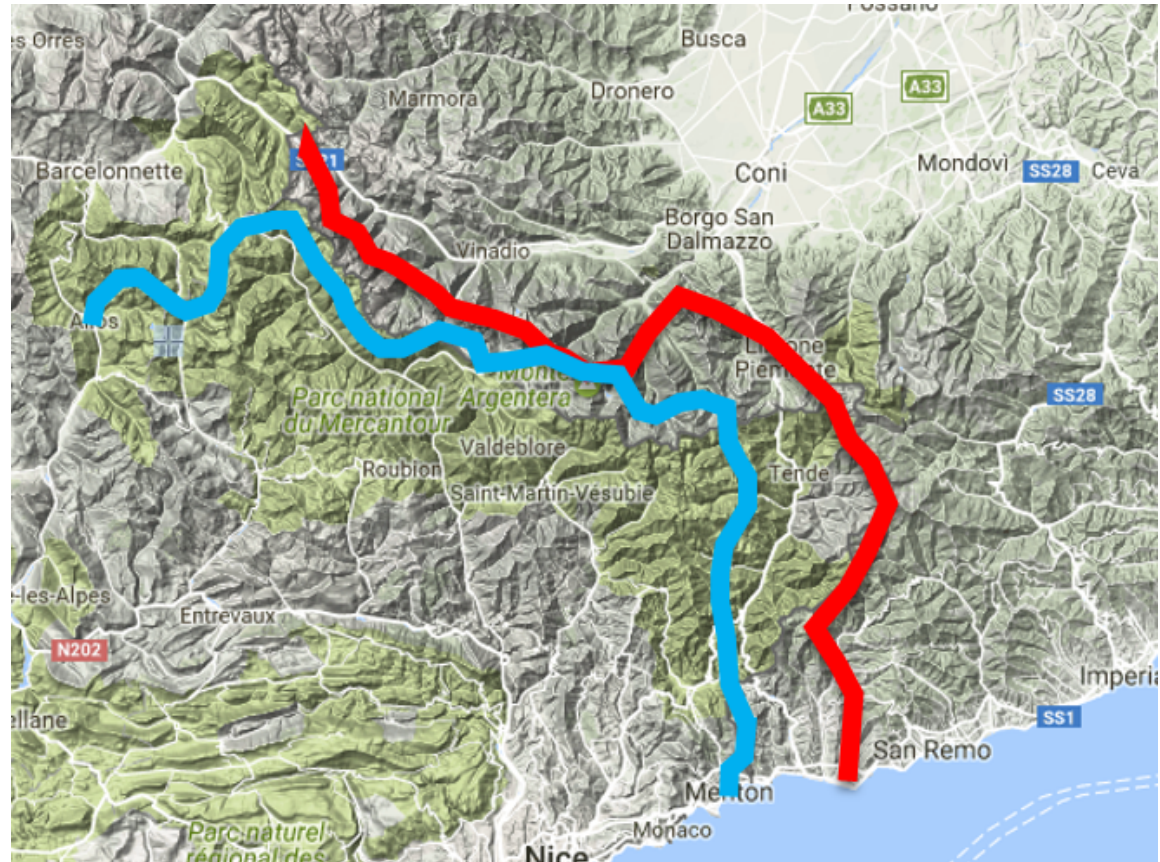


Le Réseau

## Proposition italiens

- Itinéraire totalement italien
- Itinéraire sportif
- Actuellement 18 étapes
- Départ Pontebernardo
- Arrivée littoral

- *Nouvelle configuration stratégique*
- *2 itinéraires majeurs*
- *Donner un sens transfrontalier au projet*
- *Décliner l'offre selon une gamme pour les différentes clientèles*



## 3 grands segments



Nomades  
puristes



Nomades  
confort



Butineurs :  
les semi-  
nomades

# Organiser l'offre

## 1 - Offre de grande itinérance - 2 grands itinéraires

> sportive

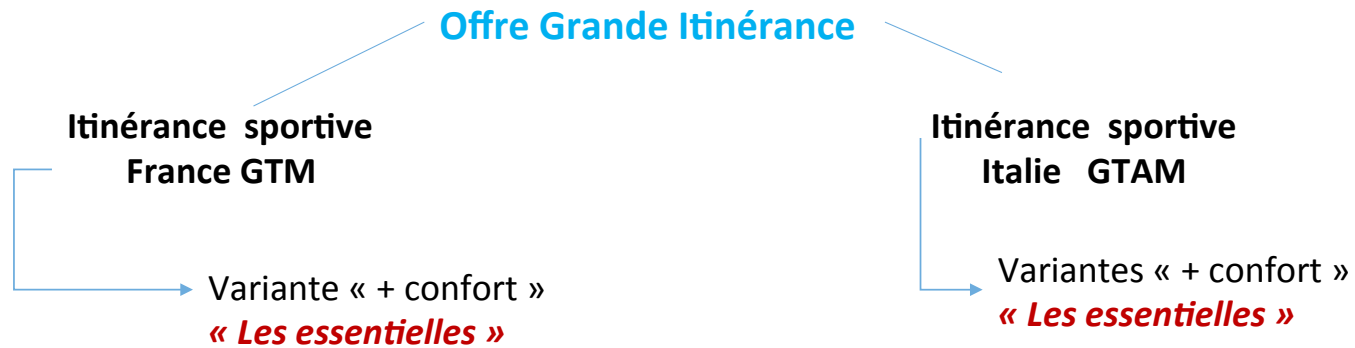
> alternative « + confort »

## 2 – Dessiner une offre franco-italienne ...

## 3 – L'itinérance courte en boucles (2/3 jours) sportif ou confort

## 4 – L'offre butineurs

## Organisation de l'offre de randonnée à l'échelle du territoire Alpes de la Méditerranée





# GTM

## ***Modifications proposées à l'itinéraire actuel***

- Départ Allos
- Suppression de l'aller /retour à Ferrière
- Contraction SAV- Questa via Isola 2000



- *Traversée complète du Parc national du Mercantour en lien avec la promesse de la Grande Traversée du Mercantour incorporant la partie Nord Ouest ( Allos)*
- *Accessibilité douce favorisée par la desserte en train (Chemin de Fer de Provence) au départ de Nice ou Digne*
- *Conservation du format de la durée du séjour en 15 ou 16 jours avec organisation possible en 2 fois 8 j.*







# GTM

Zoom pour le départ par Allos et les premières étapes





# GTM

## Le principe « Les essentielles »

### Principe de l'offre

- Format de durée sur 12 jours
- Les étapes essentielles de la GTM avec niveau découvreurs
- Utilisation de moyens de transport public entre les étapes
- Réponse aux besoins et aux services en terme de confort hébergement, transport de bagages, difficultés, durée, variété et richesse de paysages, points d'intérêts naturel...
- Variété des paysages, lien avec la population et les villages et la vie du haut pays
- Utilisation des trains Merveilles et Pignes comme moyen de transfert.

### Cibles clients

- Développement du positionnement niveau intermédiaire
- avec augmentation potentielle de la cible clientèles randonneurs



Etape	Déniv positif	Déniv Négatif	Temps de marche
Lac d'Allos - Estenc	590	810	4H30
Estenc / Saint-Dalmas-le-Selvage	690	1070	6H
Le Pra / Refuge de Vens direct	800	280	5H
Refuge de Vens / Saint Etienne de Tinée	250	1350	5H
Isola 2000/ Refuge Questa	680	360	4H30
Refuge Questa / Boréon	370	1300	5H30
Boréon - Madone de Fenestre	950	550	5H30
Madone de Fenestre / Vallée de la Gordolasque	530	900	5H00
Vallée de la Gordolasque/Refuge des Merveilles	1000	250	4H30
Refuge Merveilles / Saint Dalmas de Tende/Sospel	30m	1400	4H30
Sospel-Saint Agnés	980	720	5H30
Saint Agnés - Menton	150	900	5H



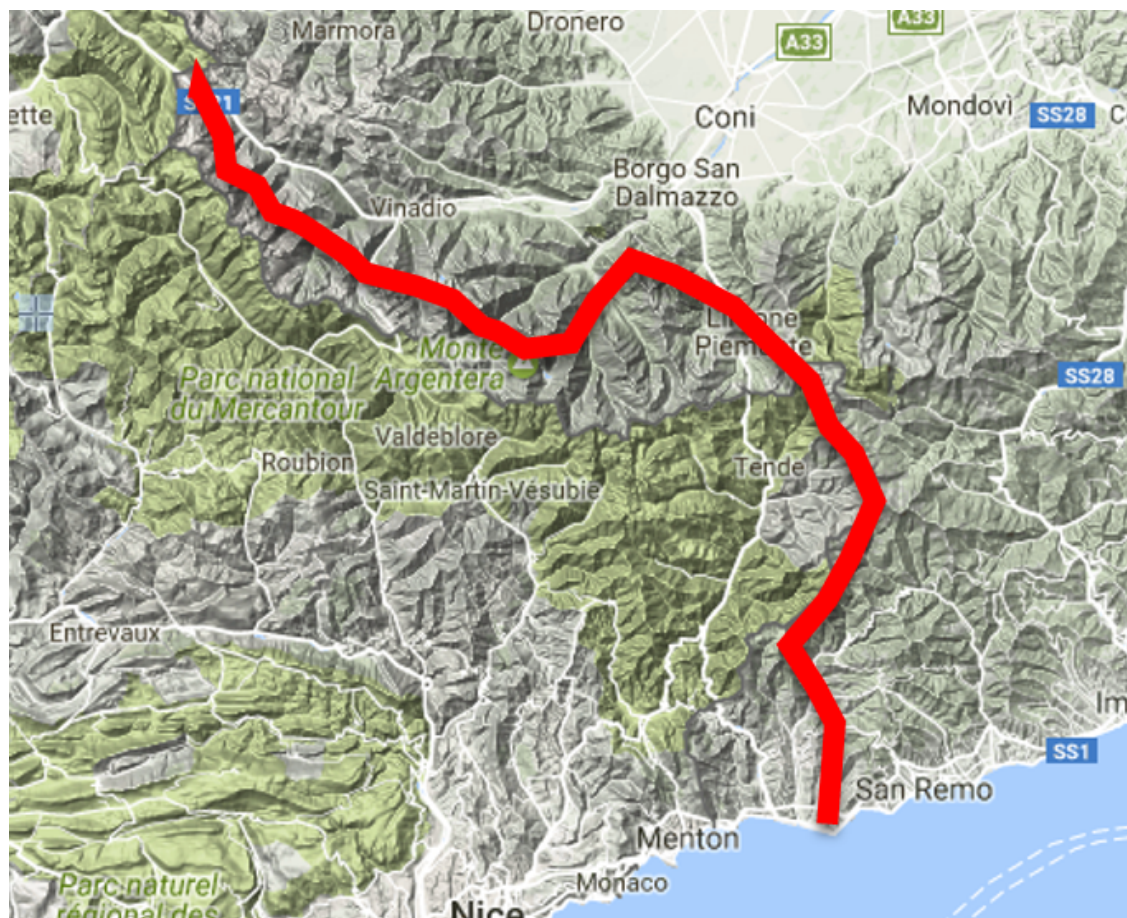
# GTAM

## Ajustements nécessaires

### **1 - Etablir l'itinéraire final : adaptations à faire en concertation**

Pb sortie, format, découpage,  
harmonisation des étapes, ...

### **2 – Construction en concertation d'une variante sur le même concept que les essentielles de la GTM**



## **2 - Dessiner une offre franco-italienne**

# Dessiner une offre franco-italienne

## Pour des raisons :

- Marketing
- Administratives de projet
- D'inscription dans un processus collaboratif



- Désir de découverte des 2 côtés de la frontière des clientèles
- Cadre européen du projet



- Boucles Franco-italiennes bien définies
- Définition d'itinéraires transversaux entre GTM et GTAM pour la mise en valeur d'une offre franco-italienne en boucles

# Cas 1 : 3 exemples de boucles franco-italiennes

- Offre de 5 à 7 j
- Clientèles lointaines sportives
- Reprend des morceaux de GTM et GTAM
- Sur des spots à valeur ajoutée – avec des thématiques
- Refuges – gîtes comme hébergements
- Autonome ou intermédiée
- Peu de services

*Proposition Alpi Marittime*



**Tinée - Stura**  
Les lacs  
5j/4 n



**Argentera - Merveilles**  
Géologie et archéologie  
7j/6 n



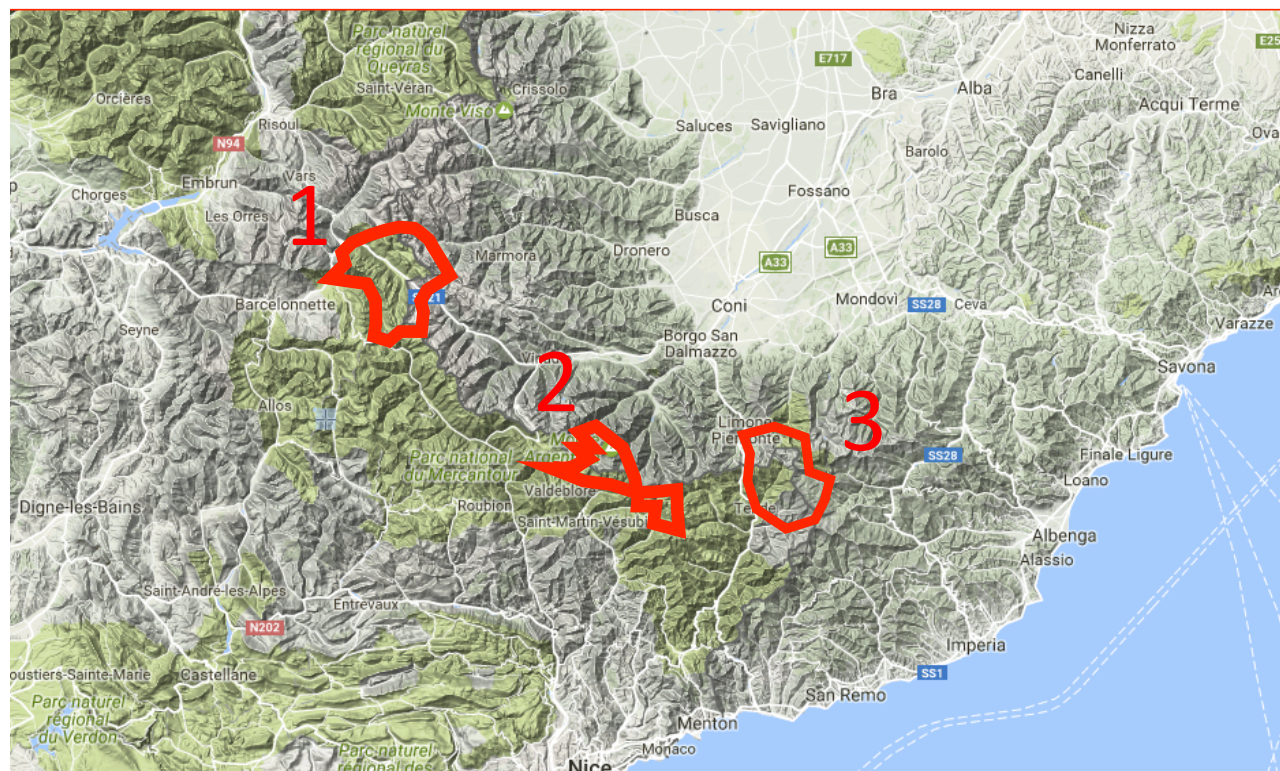
**Marguareis**  
Géologie  
5j/4n

# Cas 1 : 3 exemples de boucles franco-italiennes

**1 - Tinée - Stura**  
5J/4 n  
Les lacs

**2 - Argentera-Merveilles**  
Géologie et archéologie  
7j/6 n

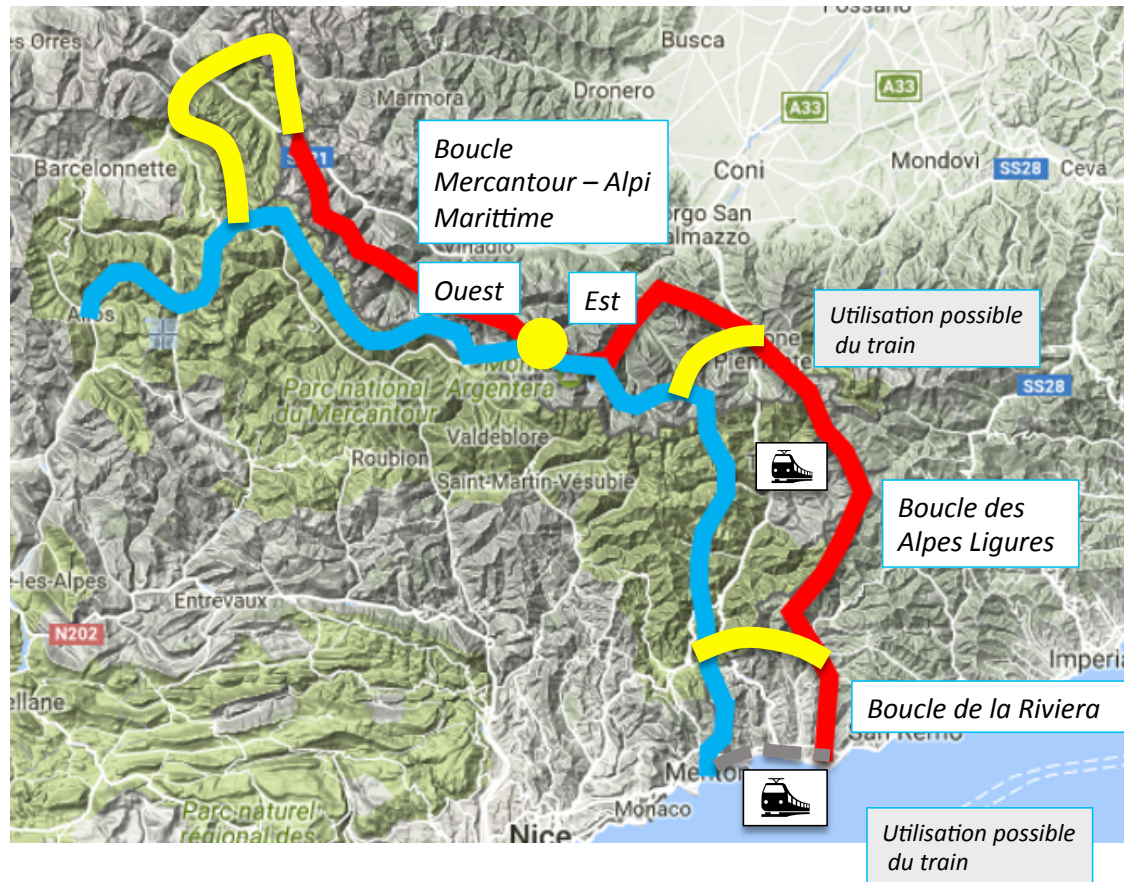
**3 - Marguareis**  
Géologie  
5j/4n



## Cas 2 : Liens et bouclages avec les 2 itinéraires phares

- Organisation en boucles à partir d'itinéraires transversaux
- De 6 étapes à 36 étapes randonnée ou ... en trail
- Possibilité de mettre en place un itinéraire et une course trail « mythique » sur l'ensemble des deux itinéraires
- Clientèles sportives et intermédiaires

*Reste à déterminer précisément les « ponts » les plus pertinents, leur nombre et sélectionner les parcours pour la mise en tourisme.*





## Cas 2 : Liens et bouclages avec les 2 itinéraires phares

- Valorisation des 2 itinéraires majeurs GTM + GTAM > inscription dans l'offre
- Construction de boucles franco-italiennes complémentaires à durée variable qui s'intègrent dans la gamme de l'offre > plusieurs types de clientèles
- Multiplication des points d'entrée et de sortie sur les itinéraires
- Respecte les objectifs de l'offre globale
  - **Crédible** → S'appuie sur la réalité du territoire en tenant compte du relief et de son maillage de prestataires
  - **Attractive** → Exprime une vision, une promesse en étant clair et simple dans sa construction
  - **Durable** → Résiste aux évolutions du marché avec la possibilité d'adaptation de son positionnement
  - **Concurrentielle** → Se démarque des autres territoires par un avantage concurrentiel pas toujours reproductible

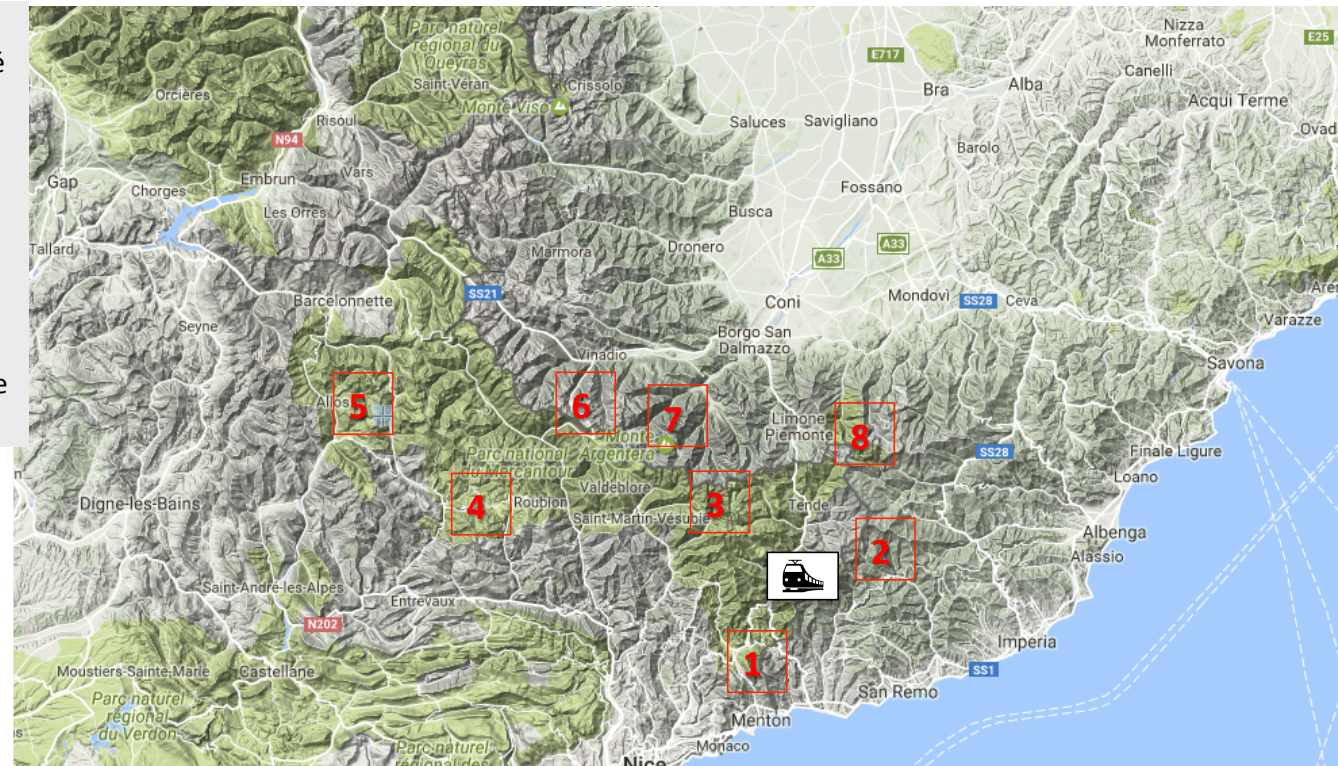
## **3 – Une offre de court séjour**

## 3 – Une offre de court séjour

### *Les incontournables*

- Offre de 2 à 4 j
- Ciblant des clientèles semi-proximité ou en séjour
- Clientèles visées : sportifs et intermédiaires
- Mettant en avant les sites emblématiques et les sites UNESCO du territoire
- En refuges – gîtes – hôtels
- Essentiellement en autonomie
- Intermédiation de proximité possible mais pas ou peu par TO

- 1-Gramondo
- 2 - Torragio
- 3 - Merveilles
- 4 - Daluis
- 5 - Allos
- 6 - Malinvern
- 7- Argentera
- 8 - Marguareis



9 – Roya – Bévéra



Possibilité d'un séjour train spécifique

## 3 – Une offre de court séjour

### *Les incontournables*

#### Les plus

- *Valorise sur chaque territoire les sites à forte notoriété.*
- *Ces sites sont en lien ou concernés par les Grands Itinéraires*
- *On privilégie le déplacement doux pour réaliser les séjours*
- *Des cibles de clientèles variés, de famille à sportif*
- *Valorisation des villages alentours de ces sites remarquables*
- *Mise en marché pour une clientèle de proximité ou en vacance sur place.*
- *N'est pas en concurrence avec la promotion des Grands Itinéraires mais complémentaire.*

#### Les moins

- *Séjour souvent non sélectionné par les TO ne répondant pas aux critères de retour sur investissement*
- *Besoin de valoriser et de rattacher ces séjours dans la promotion /communication à celui des grands itinéraires*

## **4 – Une offre... butineurs**

## 4 – Une offre... butineurs

- **Une lisibilité des sites et territoires des AdIM** : par une approche par secteurs et sites géographiques ayant du sens
- **Une lisibilité de l'offre attractive** : en mettant en avant ce que l'on peut faire de majeur dans chacun de ces secteurs par saison
- **Une mise en valeur des secteurs et offres accessibles en mobilité douces** avec des propositions de séjours auto-organisés et ou TO.



*Spot à définir exemples : Pays des Merveilles, Marguareis , Argentera, Roches Rouges , Val d'Allos,....*

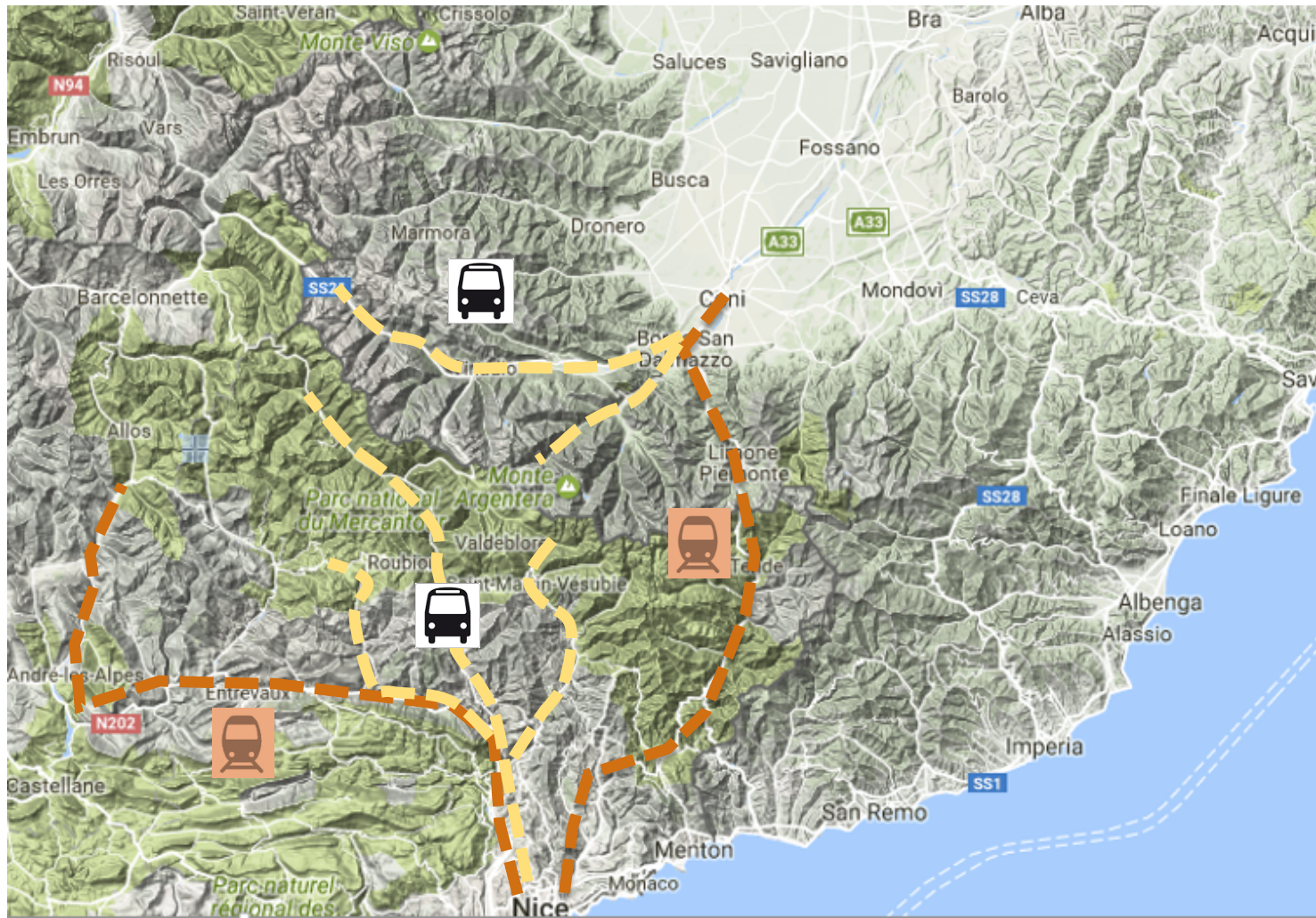


*Balades, randonnées de différentes longueurs mais majeure et différents niveaux, autres expériences écotouristiques et éventuellement une boucle de deux jours.*



*Dans un premier temps : Vallée Vésubie, Tinée, Roya, Haut Verdon pour la France. Stura, Maïra, Limone pour l'Italie*





### **Cibles :**

Personnes ne pratiquant pas la randonnée itinérante mais adepte de nature active

### **Les Critères**

- Principe d'alternance de déplacements en mobilités douces et de spots d'attractivité
- Proposition d'une offre d'expériences écotouristiques , de balades et randonnées à la journée ou épisodiquement de 2 jours
- Mise en valeur du réseau territorial de déplacement en mobilité douce ( Train + navettes valléennes)
- Communication sur ce concept de déplacement doux participant à la construction de l'identité spécifique de l'offre
- Ne mentionne pas et ne valorise pas le déplacement en voiture, moto, camping car.. (possible de fait)
- Inciter les gens à rester sur place plutôt que n'y faire que passer

## **4 – Une offre... butineurs** *Spéciale mobilités douces*

### **Son positionnement**

- Différente et non concurrentielle avec l'offre des « Essentielles » en randonnée itinérante
- Valorisation d'un tourisme doux en lien avec l'écotourisme
- S'appuie sur les réseaux existants ( Association écotourisme, agrotourisme,...)
- Favoriser une visite complète de vallée grâce à la mobilité douce
- Durée de 2 à 5 jours par vallée selon l'importance des sites.
- Randonnées intermédiaires avec des variantes d'itinéraire et de niveaux proposés

### **Le détail de l'offre**

- Pour l'instant une offre construite vers les sites et les vallées accessibles en mobilité douce ( Voir carte)
- Une offre construite sur le maillage du réseau écotourisme existant.
- Une offre évolutive avec l'ouverture et l'accessibilité de moyens en lien avec le principe de la mobilité douce