Publié le 27 juin 2023

Les Spl touristiques ont le vent en poupe

Le 22 juin dernier, la FedEpl organisait, dans le cadre de sa commission Tourisme, Culture et Loisirs, un webinaire sur les Spl et la manière dont elles optimisent l'attractivité touristique de leur territoire. D'Arras à Chartres en passant par les Gorges de l'Ardèche, les Spl ont permis à ces territoires d'avoir la main sur le développement de leurs activités touristiques.

Christelle Botz-Mesnil, responsable du département Tourisme, Culture et Loisirs à la FedEpl, a d'abord posé le cadre du débat : « Les Spl connaissent un véritable succès dans le domaine touristique. On recense 40 créations supplémentaires entre 2015 et 2019, 70 % d'entre elles interviennent en multiactivité. Enfin, **102 Epl en tout gèrent des offices de tourisme** ». **Nicolas Desfachelle, président de la Spl Arras Pays d'Artois tourisme, vice-président de la communauté urbaine d'Arras et maire de Saint-Laurent-Blangy**, a insisté sur la nécessité de poser une stratégie politique : « Le Pas de Calais est un territoire très étendu (900 communes), sans véritable grosse commune. Arras se situe à la fois dans un bassin étendu et très rural. Nous avons réussi à convaincre que la ressource touristique était bien plus large qu'on l'imaginait et que cette identité ne devait pas seulement découler de la ville centre. Dans cette optique, la Spl s'est imposée comme une évidence sur un plan juridique ». Et d'ajouter : « Nous sommes une région de passage, proche de la Belgique, de Paris, de Londres, etc. Il nous est donc apparu tout de suite comme important de **mutualiser nos forces à travers l'existence d'un outil commun efficient** ».

Faire du « business »… pour le bien public !

Le président de la Spl assume l'idée de faire du « business ». « Oui parce que **cela m'évite de faire la tournée des conseils municipaux ou communautaires pour demander de l'argent**. Même quand cela est gratuit, cela a un coût. Le fait de pouvoir dire que nous, collectivités, nous sommes capables de gérer des équipements touristiques qui ne coûtent rien aux contribuables, c'est extrêmement positif. **Faire du public, cela ne veut pas dire être forcément déficitaire** », précise-t-il. **Isabelle Mesnard, présidente de la Spl C'Chartres Tourisme et vice-présidente de Chartres Métropole**, explique pourquoi son agglomération a décidé de passer « d'une association à un Epic puis à une Spl. Cela répond à un dynamisme sur notre territoire. En termes budgétaires, il ne faut pas toujours compter sur les collectivités territoriales. Nous devions être en mesure de dégager nos propres marges de manœuvre financières car il est important de faire payer les usagers et pas seulement les contribuables ». **La Spl entend devenir un tour opérateur en 2025**. « Nous sommes à 1h de Paris, à 40 minutes d'Orly, sur le passage des étrangers du nord qui descendent visiter les châteaux de la Loire pour filer vers la Vendée. Notre situation géographique est idéale ». La somptueuse cathédrale de Chartres est un atout mais elle ne doit pas « faire de l'ombre à d'autres atouts que nous voulons mettre en avant ». Tous les projets touristiques chartrains sont rendus possibles par la souplesse de la Spl.

Chartres veut avoir une vision à 360 degrés de son activité touristique

Inspiré de l'exemple de Tours, **un comité des acteurs du tourisme (CAT) a été mis en place**. « Contrairement à ce qui se fait dans un Epic, les acteurs du tourisme ne sont pas dans le CA d'une Spl, ce qui peut légitimement faire grincer des dents. Cet espace permet de combler ce vide, de créer un lieu de discussion. Il se réunit trois à quatre fois par an et permet d'aborder tous les sujets importants », assure la présidente. De son côté, **Vincent Orcel, directeur général de la Spl Gorges de l'Ardèche-Pont d'Arc**, a d'abord décrit les conditions dans lesquelles la Spl a été fondée : « **L'arrivée de la grotte Chauvet 2 en 2015 a radicalement changé l'identité de notre clientèle**. Nous étions sur une saisonnalité touristique et on passe à un tourisme à l'année. La communauté de communes n'ayant pas pris la compétence tourisme, les trois offices de tourisme fonctionnaient un peu à l'ancienne. Il a fallu changer de braquet, reconfigurer l'offre pour y arriver. Cette volonté politique s'est clairement manifestée juste avant la loi Notre », assure-t-il. Et de **revendiquer « l'esprit start-up** », « avec la volonté de développer le digital, la relation média qui était quasi inexistante auparavant. Une vraie révolution culturelle au niveau des équipes et des acteurs touristiques. Le digital a permis de communiquer une information en temps réel. Tel ou tel hébergement ouvert à l'instant T, par exemple, etc. ».

Le principe d'un conventionnement public-privé

« On fait du business mais on ne cherche pas à gagner de l'argent sur la fonction commercialisation. On a une relation conventionnelle avec l'association qui gère les bivouacs. C'est un conventionnement public-privé. Même chose avec la grotte Chauvet 2, une convention entre la Spl et un opérateur privé a été signée, pour commercialiser l'espace de séminaire qui vient d'être construit. On travaille dans une logique gagnant/gagnant où chacun apporte ses compétences », conclut-il. **Antoine Colin-Goguel, responsable juridique à la FedEpl**

a clôt ce webinaire en expliquant les avantages du passage à la Spl pour donner plus d'allant au tourisme.

Un replay de ce webinaire sera prochainement disponible.