

**MARKETING DE DESTINATION TOURNÉ
VERS LA NATURE DANS
LES ZONES CÔTIÈRES MÉDITERRANÉENNES
AVEC POSIDONIES**





Document préparé par :

Centre de Coopération pour la Méditerranée de l’UICN

Contributions :

Centre de Coopération pour la Méditerranée de l’UICN

Maria del Mar Otero
Emmi Lindqvist
Arnau Teixidor

Know Your Tourist, agence de design spécialisée dans l’innovation touristique

Daniella Sachs
Lauren Ugur

Citation : UICN. (2022). Marketing de destination tourné vers la nature dans les zones côtières méditerranéennes avec posidonies. Gland, Suisse et Malaga, Espagne : UICN 36pp.

Mise en page : Ecoavantis

Traduction française : Alexa Dubreuil-Storer (IDFP Translation Services)

Disponible sur : www.iucn.org/mediterranee | <https://posbemed2.interreg-med.eu/>

**MARKETING DE DESTINATION TOURNÉ VERS LA NATURE DANS
LES ZONES CÔTIÈRES MÉDITERRANÉENNES
AVEC POSIDONIES**

**GUIDE POUR CONCEVOIR DES IDÉES ET DES
APPROCHES TOURNÉES VERS LA NATURE AFIN
DE VALORISER LES PLAGES NATURELLES DE LA
MÉDITERRANÉE ET LEUR CARACTÈRE DISTINCTIF**

INTRODUCTION

Ce guide s'adresse aux municipalités locales, aux agences régionales, aux organismes de gestion de destination (OGD) et aux concessionnaires privés impliqués dans la gestion et le marketing du tourisme côtier dans les destinations méditerranéennes où la *Posidonia oceanica* est présente.

L'objectif de cette publication est de fournir aux gestionnaires de destinations méditerranéennes concernés des orientations pour concevoir des approches de marketing et des idées tournées vers la nature, afin de valoriser les plages naturelles de la Méditerranée et leur caractère distinctif. Ce guide explore les raisons pour lesquelles une approche tournée vers la nature est d'une importance capitale pour préserver l'un des atouts touristiques les plus importants de la Méditerranée : ses plages naturelles associées aux herbiers de posidonies. Il met en lumière des exemples de stratégie de marque et de marketing de destination innovants et tournés vers la nature, incluant notamment des produits existants et fictifs, des expériences et des outils de communication avec les visiteurs. En outre, ce guide offre un aperçu sur la manière de développer des idées et de les transformer en solutions innovantes adaptées aux destinations.



VERS UNE APPROCHE TOURNÉE VERS LA NATURE

La mer Méditerranée et son littoral font partie des destinations touristiques les plus prisées au monde.

En 2019, la région méditerranéenne a attiré plus de 400 millions de touristes nationaux et internationaux, générant plus de 370 milliards d'euros pour l'économie régionale (15 % du PIB)¹. Plus de la moitié du tourisme méditerranéen a lieu dans les zones côtières, où il contribue aux revenus économiques totaux issus du tourisme à hauteur de 70 % environ². L'un des principaux défis auxquels sont confrontés les gestionnaires de destination dans les zones côtières méditerranéennes est l'atténuation des impacts du changement climatique et de l'érosion côtière, dont les effets sont déjà visibles sur une grande partie du littoral méditerranéen³.

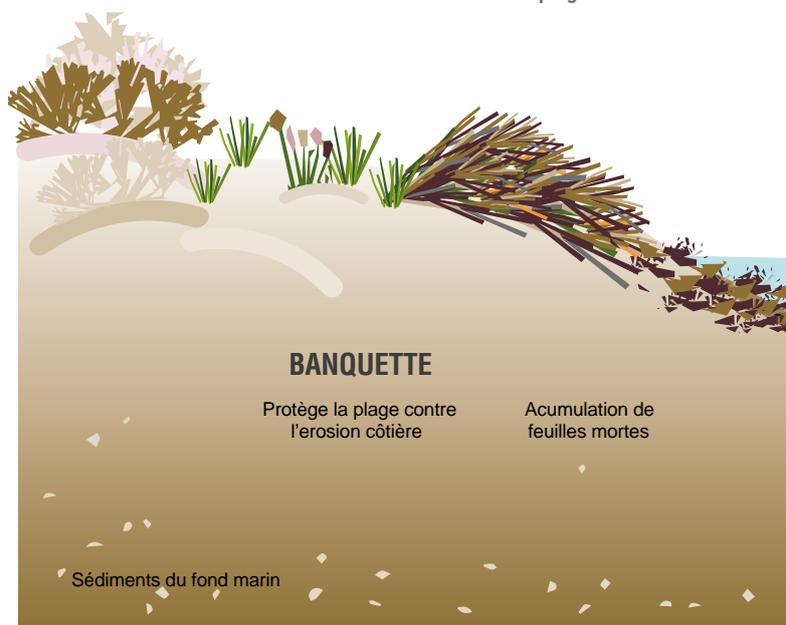
¹Fosse, J., Klarwein, S., Kosmas, I., Gonzalez, A. (2021). Ecosystem Approach for a Better Environmental Management of Coastal and Maritime Tourism in the Mediterranean region (Version 1). Zenodo, <https://doi.org/10.5281/zenodo.5137940>

²Fosse J., Kosmas I., Gonzalez A. (2021). Regional Governance, Environmental Management and Sustainable Recovery of Mediterranean Coastal and Maritime Tourism. Eco-union.

³Otero M.M., Simeone, S., Aljinovic, B., Salomidi, M., Mossone, P., Giunta Fornasin M.E., Gerakaris, V., Guala, I., Milano, P., Heurtefeux H., Issaris, Y., Guido, M., Adamopoulou, M. (2018). POSBEMED : Gouvernance et gestion des systèmes plage/dunes à Posidonie. Rapport final, 66 pp. + Annexes.

Dunes blanches et fixées

Haut et bas de plage



Les gestionnaires de destination sont dans une position unique, puisqu'ils disposent d'un service écosystémique important sous la forme de *Posidonia oceanica*.

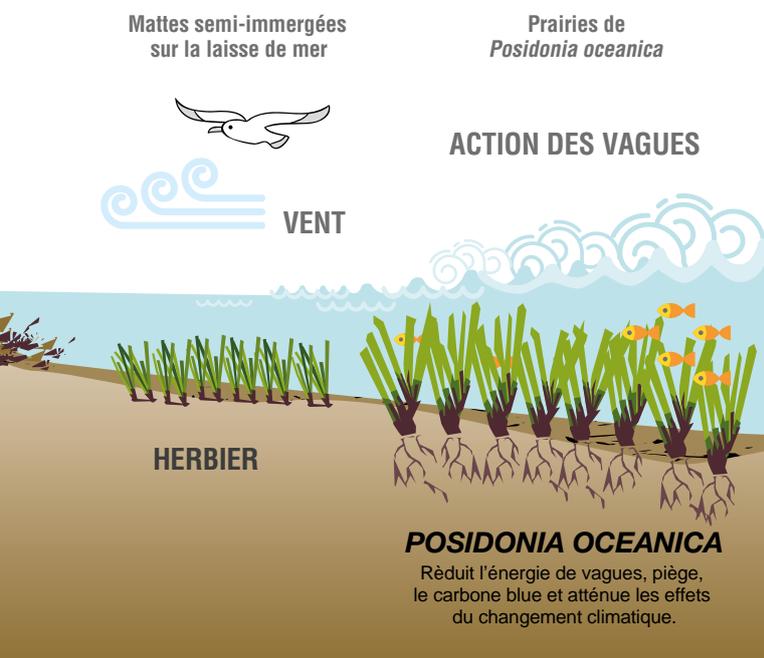
La *Posidonia oceanica* est une plante marine endémique de la Méditerranée qui forme de vastes herbiers à des profondeurs allant jusqu'à 40-45 mètres. Ces herbiers servent non seulement de « tampons » côtiers naturels en cas d'ondes de tempête (à l'image des récifs coralliens), mais ils fournissent aussi des matières résiduelles composées de feuilles et de rhizomes formant des structures appelées « banquettes » sur les plages. Avec les dunes bien végétalisées, les **banquettes de posidonies** peuvent être une alternative naturelle pour accroître la résilience côtière, et constituer un outil d'adaptation aux pressions du changement climatique, telles que les ondes de tempête, l'élévation du niveau de la mer et l'érosion des plages.

Les herbiers de posidonies permettent également de faire en sorte que les eaux côtières méditerranéennes restent claires et de contribuer au maintien d'une bonne qualité de l'eau. Les feuilles de la plante agissent comme de grands filtres qui retiennent les sédiments flottant dans l'eau, tandis que les rhizomes et les racines, également appelés **mattes**, contribuent à stabiliser le fond marin et à empêcher la remontée des sédiments et du limon lors de fortes vagues⁴.

En raison du rôle clé qu'ils jouent dans le piégeage du carbone, la production d'oxygène et la formation d'habitats, les herbiers de posidonies sont souvent comparés aux forêts terrestres. Tout comme leurs homologues terrestres, ces herbiers marins fournissent un abri, des habitats permanents et/ou des frayères à un quart des espèces végétales et animales qui vivent en Méditerranée, ce qui en fait des environnements importants pour la biodiversité marine.

Les services écosystémiques fournis par la *Posidonia oceanica*, tant dans l'eau que sur terre, jouent un rôle essentiel pour protéger et soutenir le tourisme côtier et marin, ce qui fait de la Méditerranée une destination touristique si populaire. À ce titre, les herbiers et les banquettes de posidonies sont un élément clé de la gestion durable du tourisme dans les destinations côtières méditerranéennes.

⁴Boudouresque C. F., Bernard G., Bonhomme P., Charbonnel E., Diviacco G., Meinesz A., Pergent G., Pergent-Martini C., Ruitton S., Tunesi L., (2012). Protection and conservation of *Posidonia oceanica* meadows. RAMOGE and RAC/SPA publisher, Tunis: 1-202. https://www.rac-spa.org/sites/default/files/doc_vegetation/ramoge_fr.pdf



DÉFINITIONS

Posidonia oceanica : Espèce de plante marine endémique du bassin méditerranéen.

Banquettes : Structures en biseau constituées de feuilles et de rhizomes provenant de la *Posidonia oceanica*, mélangés à des sédiments, et dont l'épaisseur peut aller de quelques centimètres à plusieurs mètres. Les banquettes peuvent agir comme des protecteurs naturels des plages ; en effet, elles peuvent limiter l'érosion des plages, en piégeant le sable et en absorbant l'énergie des vagues lors des tempêtes et des vents forts, et fournir des habitats pour la faune présente sur les plages.

Gestion de destination : Gestion coordonnée de tous les éléments qui composent une destination touristique, tels que les attractions, l'hébergement, l'accessibilité, les activités, les commodités, les acteurs et les ressources.

Marketing de destination : Gestion coordonnée de la communication autour d'une destination, en termes d'image de marque, de marketing, de conditionnement, de promotion, de valorisation et de narration, afin de renforcer l'attrait, la compétitivité et la valeur de cette destination.

Plage naturelle : Plage maintenue dans son état naturel, c'est-à-dire où l'écosystème naturel est laissé aussi peu perturbé que possible pour lui permettre de se protéger et de se régénérer.

Approche tournée vers la nature : Approche s'appuyant sur la durabilité et le récit, en mettant la nature au cœur du développement, de la gestion et du marketing des produits.

Gestion des plages tournée vers la nature : Approche de gestion qui place l'écosystème naturel au centre des plans de gestion.

Gestion de destination durable : Approche de gestion qui se concentre sur l'équilibre entre les besoins des touristes, des résidents et de l'environnement, afin de maximiser les impacts positifs et limiter les impacts négatifs du tourisme.

Valorisation : Positionnement et utilisation d'une ressource pour créer de la valeur ajoutée et un intérêt supplémentaire.



TOURISME DURABLE

TOURISME TOURNÉ VERS LA NATURE

Tourisme s'appuyant sur la durabilité et en mettant la nature au cœur du développement, de la gestion et du marketing des produits.

GESTION DE DESTINATION DURABLE

Se concentre sur l'équilibre entre les besoins des touristes, des résidents et de l'environnement, afin de maximiser les impacts positifs et limiter les impacts négatifs du tourisme.

LES AVANTAGES D'UNE APPROCHE TOURNÉE VERS LA NATURE

L'adoption d'une approche tournée vers la nature contribue non seulement à accroître la longévité des atouts touristiques côtiers et marins, mais offre également aux gestionnaires de destination un avantage concurrentiel pour promouvoir les plages naturelles auprès d'un marché croissant de consommateurs plus attentifs. Pour eux, il est important de connaître la qualité d'un produit et la provenance de ses composantes, la manière dont ce produit a été fabriqué, ainsi que les positions éthiques et morales de la marque qui le représente.

Dans une étude de *Consumer Insights* de PricewaterhouseCoopers (PWC) en 2021, la moitié des consommateurs interrogés dans le monde se décrivaient comme de plus en plus respectueux de l'environnement⁵. En outre, le marché des produits dits « naturels » a progressé de 12,6 % en 2020, atteignant un excédent de 166 milliards d'euros ; ceci représente 33,4 % du marché mondial de la vente au détail en 2020, lequel devrait croître de 9-10 % par an au cours des cinq prochaines années⁶.

Toujours en 2021, une enquête menée par Booking.com a révélé que 83 % des voyageurs estiment que les voyages doivent être durables, et que 53 % donnent la priorité à la nature dans leurs projets de voyage⁷. En effet, selon l'étude, 61 % des voyageurs ont l'intention de voyager de manière plus durable à l'avenir et 72 % pensent que les agences de voyages devraient proposer davantage d'offres durables. L'étude a aussi montré que les consommateurs commencent à réfléchir de manière plus globale aux impacts directs et indirects qu'ils ont sur les destinations qu'ils visitent. Ces résultats témoignent d'un marché de consommateurs de plus en plus sensibilisés et à la recherche de produits et destinations touristiques davantage tournés vers la nature. Un marché auparavant considéré comme « niche » devient inévitablement de plus en plus dominant, ce qui donne aux gestionnaires de destination l'occasion idéale de tirer parti de ce changement de tendance.

⁵ PWC (2021). December 2021 Global Consumer Insights Pulse Survey. <https://www.pwc.com/gx/en/industries/consumer-markets/consumer-insights-survey.html#consumers-care-more-about-sustainability-than-ever-before>

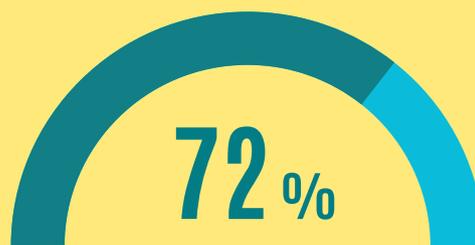
⁶ Marshall, L. (2020). 2020 Market Overview. State of Natural Retail. Natural Food Merchandiser 2-10. https://www.newhope.com/sites/cet.com/files/NFM-2020-Market-Overview_0.pdf

⁷ Booking.com (2021). Sustainable Travel Report 2021. Amsterdam, Netherlands: Booking.com. <https://globalnews.booking.com/download/1037578/booking.comsustainabletravelreport2021.pdf>



83%

des voyageurs estiment que les voyages devraient être **durables**



72%

des voyageurs pensent que les agences de voyages devraient proposer **d'avantage de d'offres durables**

Source des données : Booking.com | 2021

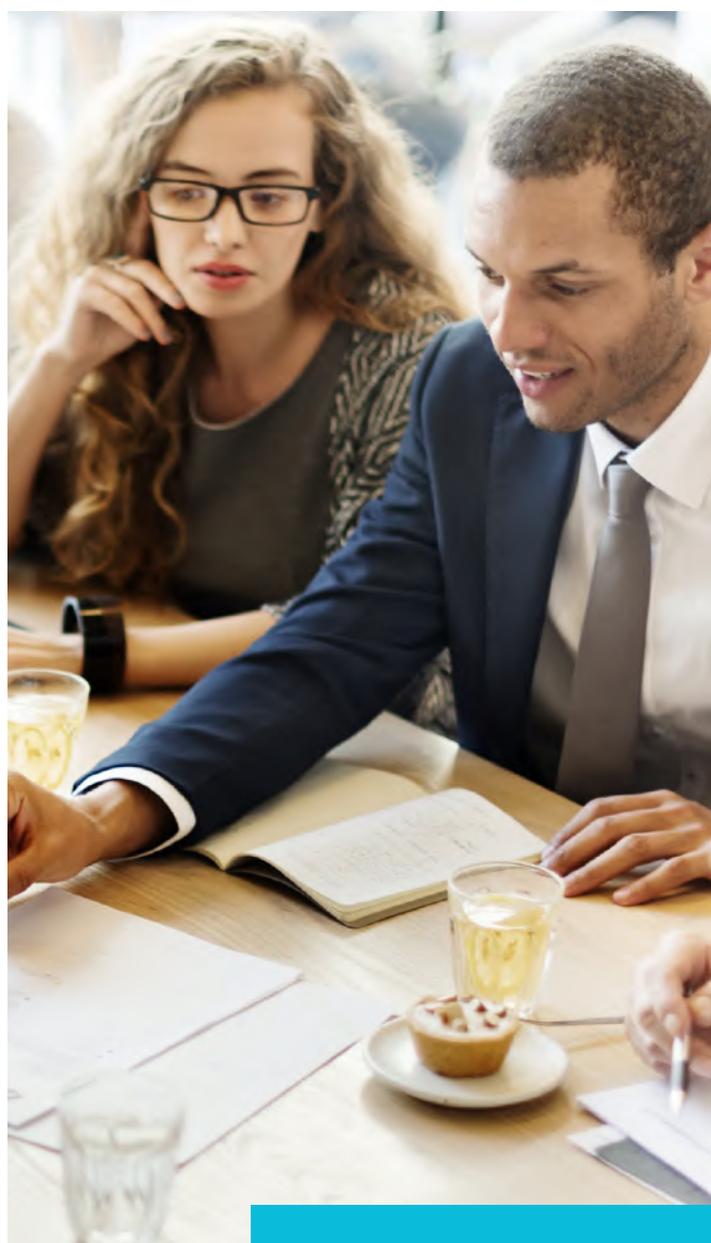


CRÉATIVITÉ ET INNOVATION POUR UN TOURISME TOURNÉ VERS LA NATURE

Une approche tournée vers la nature fournit aux destinations un avantage concurrentiel lorsqu'elle est utilisée comme un outil permettant d'enrichir l'image de la destination, de ses produits et de ses expériences.

L'idéation créative et l'innovation sont des facteurs clés pour développer et proposer avec succès des produits et des expériences touristiques qui protègent les environnements vulnérables que sont les plages, tout en offrant aux visiteurs des expériences inoubliables.

La première étape dans l'adoption d'une stratégie d'idéation créative et d'innovation consiste à comprendre ce qui se passe actuellement sur le marché et à tirer des enseignements à partir d'exemples de meilleures pratiques existantes. Se référer à des expériences recueillies ailleurs favorise la compréhension des difficultés contextuelles et permet de stimuler des idées plus étroitement liées aux objectifs et aux défis potentiels d'une destination particulière.





Dans le contexte de l'environnement des zones côtières méditerranéennes où les posidonies sont présentes, cela peut être conçu spécifiquement pour inspirer l'innovation et encourager l'idéation de solutions réalisables qui pourraient être mises en œuvre dans différents types de contextes. La méthodologie repose sur un processus d'idéation par étapes qui aide les parties prenantes intéressées à élaborer des approches tournées vers la nature, en allant de la découverte des opportunités à la mise en œuvre des actions.

Chaque étape est conçue pour cibler un résultat spécifique, en s'appuyant sur les étapes précédentes afin de stimuler l'idéation créative nécessaire pour fournir des solutions innovantes qui peuvent être traduites en actions pratiques et réalisables. Ce processus d'idéation peut être accompagné d'une série d'exemples de meilleures pratiques. En outre, des nouvelles idées pourraient être élaborées pour valoriser les plages naturelles de la Méditerranée et leur caractère distinctif. Des exemples de ce type sont présentés dans la section suivante.

1 DÉCOUVRIR DES OPPORTUNITÉS

Poser des questions



3 CONCEVOIR EN FONCTION DU CONTEXTE

Développer les idées



2 RÊVER EN DEHORS DES SENTIERS BATTUS

Trouver des idées



4 FOURNIR DES SOLUTIONS

Les faire évoluer

IDÉES INNOVANTES ISSUES DE LA MÉDITERRANÉE ET D'AILLEURS

Il existe une abondance d'idées innovantes, provenant aussi bien de la Méditerranée que d'ailleurs, pouvant contribuer à soutenir l'idéation d'une gestion et d'un marketing de destination tournés vers la nature.

Une approche tournée vers la nature peut aider une destination à se démarquer et à se différencier de ses concurrents, et la rendre plus attrayante pour les touristes. Cette section présente des exemples de la manière dont une approche tournée vers la nature peut servir de base au développement de produits et d'expériences immersifs et interprétatifs qui enrichissent et diversifient l'offre touristique. En outre, elle illustre comment la communication avec les visiteurs et l'éducation de ces derniers peuvent être traduites et intégrées dans des produits et expériences touristiques qui ajoutent de la valeur à la destination et aux entreprises qui y sont implantées.





Les exemples innovants suivants, tournés vers la nature, ont été recueillis auprès de destinations de la région méditerranéenne et au-delà. Pour plus de facilité, les exemples, idées et approches sont organisés selon les trois rubriques thématiques suivantes, identifiées par un code de couleurs :

I

**STRATÉGIE DE MARQUE
& MARKETING**

II

**PRODUITS &
EXPÉRIENCES**

III

**COMMUNICATION
AVEC LES VISITEURS**

I. STRATÉGIE DE MARQUE ET MARKETING

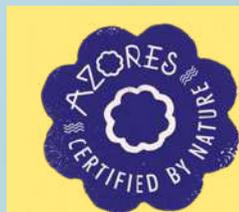
Cette section présente des exemples de destinations qui se sont déjà engagées dans une approche de gestion tournée vers la nature, et met en avant les expériences des Açores (Portugal), de Lanzarote (îles Canaries, Espagne) et de l'île de Lošinj (Croatie). Ces destinations se sont différenciées de l'approche traditionnelle dite « tourisme 3 S » (*Sun, Sea and Sand*, c.-à-d. soleil, mer et sable) en comprenant qu'une approche de gestion de destination durable et tournée vers la nature leur fournit un avantage puissant en termes de marque et de marketing par rapport à d'autres destinations similaires. En outre, cette section propose des idées développées dans le contexte des posidonies et des plages naturelles sur la façon dont le caractère changeant distinctif des plages méditerranéennes peut également être exploité pour différencier les destinations méditerranéennes grâce à des campagnes de marketing ciblées.

Cette section présente des exemples de destinations déjà engagées dans une approche de gestion tournée vers la nature.



La marque de destination innovante Azores Certified by Nature® reprend les attributs les plus distinctifs de l'archipel des Açores.

Exemple LA RÉGION AUTONOME DES AÇORES



CAMPAGNE AZORES CERTIFIED BY NATURE®

La marque de destination innovante **Azores Certified by Nature®** reprend les attributs les plus distinctifs de l'archipel des Açores (situé dans l'océan Atlantique Nord) – nature, diversité, empreinte écologique et haute valeur environnementale – et les transforme en un attribut unique, synonyme de qualité, qui permet aux Açores de se distinguer des autres destinations. Le pouvoir de la marque réside non seulement dans son identité et le fait d'être source de fierté pour la région, mais aussi dans la façon dont elle fonctionne comme un label d'origine pour ses produits et services. En outre, elle sert de pilier fondateur de l'engagement de la région à mettre en œuvre une approche de gestion de destination durable et tournée vers la nature. Ce positionnement de marque a conduit à une augmentation du tourisme vers cette destination et lui a permis d'être reconnue comme la première destination archipélagique durable au monde accréditée par Earthcheck⁸.

⁸Government of Azores (2021). Azores Towards Sustainability. Disponible sur : <https://sustainable.azores.gov.pt/en/azores/>

EXEMPLE

CAMPAGNE

“ L’EFFET LANZAROTE ”

LANZAROTE, ÎLES CANARIES, ESPAGNE

Pendant des décennies, l’île espagnole de Lanzarote a été connue comme une destination traditionnelle « soleil, mer et sable », particulièrement populaire auprès des « fêtards », ce qui lui a valu une réputation quelque peu controversée. Cependant, en 1995, Lanzarote a choisi de mettre en œuvre une approche tournée vers la nature et la culture dans le cadre du marketing et du développement durables de la destination. Cette approche a permis à l’île de diversifier son offre touristique, la rendant plus compétitive, améliorant sa réputation et attirant des touristes à plus forte valeur ajoutée, qui dépensent plus d’argent localement.

Aujourd’hui, les touristes de l’île peuvent apprécier sa nature, sa culture, son histoire et sa gastronomie. Cette puissante campagne de marketing, connue plus communément sous le nom d’[Effet Lanzarote](#), vise à donner aux touristes une idée claire et convaincante des immenses possibilités que l’île a à offrir, tout en s’éloignant des produits traditionnels « soleil, mer et sable » qui étaient auparavant associés aux îles Canaries. De plus, le succès de la campagne « L’effet Lanzarote » a été reconnu par la certification du Conseil mondial du tourisme durable (GSTC, *Global Sustainable Tourism Council*) pour la durabilité des destinations, ainsi que par le prix Biosphère du tourisme responsable de l’Institut du tourisme responsable.

L’île a rafraîchi les valeurs de sa marque et sa stratégie de communication, et a formé les acteurs des secteurs public et privé au marketing du tourisme durable. La campagne met en avant les histoires des habitants : des histoires sur leur terre et leur mode de vie.





EXEMPLE

CAMPAGNE

“ L’ÎLE DE LA VITALITÉ ”

LOŠINJ, CROATIE

Le développement de la campagne [Lošinj – l’île de la vitalité](#) a débuté lorsque l’office du tourisme de Mali Lošinj s’est rendu compte que le profil des touristes arrivant sur plusieurs îles croates changeait et que les visiteurs commençaient à rechercher des destinations et des expériences uniques au-delà du traditionnel « tourisme 3 S ». L’objectif de la campagne était non seulement de mettre en valeur la riche biodiversité des plantes médicinales et le potentiel de l’île en tant que centre d’aromathérapie unique, mais aussi de souligner la vitalité de la population de dauphins autour de l’île. Ainsi, l’île a commencé à mettre en œuvre une approche de gestion de destination tournée vers la nature, qui s’est transformée en tourisme de bien-être tourné vers la nature, ce qui lui a valu une large reconnaissance, notamment de la part du Système européen d’indicateurs du tourisme (ETIS, *European Tourism Indicator System*) pour le développement durable ^{9,10}.

L’île a commencé à mettre en œuvre une approche de gestion tournée vers la nature, ce qui l’a transformée en destination durable.

⁹Sustain Europe (2020). Lošinj: the Island of Vitality. Disponible sur : <https://www.sustaineurope.com/lo%C5%A1inj-the-island-of-vitality-20200629.html>

¹⁰Mali Lošinj Tourist Board (2022). Lošinj Island of Vitality, Official Mali Lošinj Tourism Board Website. Disponible sur : <https://www.visitlošinj.hr/>

Nouvelle idée

CAMPAGNE “ LOVE POSIDONIA, PROTÉGEZ NOS PLAGES MÉDITERRANÉENNES ”

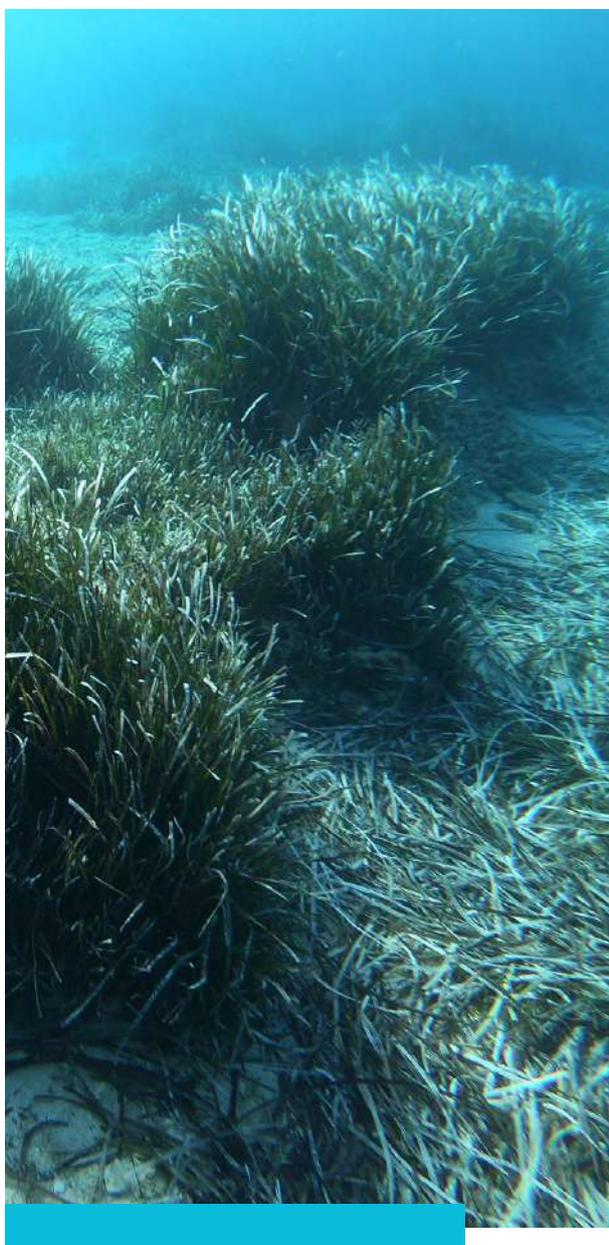
L'une des caractéristiques les plus marquantes de la mer Méditerranée est le caractère changeant de ses plages d'une saison à l'autre. Il s'agit d'une caractéristique naturelle unique qui peut être exploitée dans les supports de marketing de destination lors de l'élaboration de campagnes de marketing ciblées. La campagne « Love Posidonia, protégez nos plages méditerranéennes » vise à célébrer la riche diversité des plages méditerranéennes et à promouvoir leur valeur en tant qu'atout touristique unique. La campagne se déroule sur diverses plateformes de réseaux sociaux dans plusieurs pays méditerranéens et encourage le public à partager ses propres expériences avec les plages avec posidonies.

La campagne « Love Posidonia, protégez nos plages méditerranéennes » vise à célébrer la riche diversité des plages méditerranéennes.



Nouvelle idée

12 RAISONS D'AIMER LES PLAGES NATURELLES DE MAJORQUE



Les plages méditerranéennes avec posidonies peuvent être des environnements dynamiques se modifiant de saison en saison. Certaines zones peuvent connaître des mois de forte accumulation de banquettes alors que dans d'autres zones, la formation de banquettes peut être très limitée. Le caractère changeant des plages méditerranéennes tout au long de l'année peut être exploité comme opportunité marketing et être promu dans des campagnes comme celle qui est proposée, dont le nom est « 12 raisons d'aimer les plages naturelles de Majorque ».

Cette campagne s'appuie sur l'engagement des usagers des plages, qu'ils soient locaux ou non, en les encourageant à prendre des photos des plages de Majorque à différentes périodes de l'année. Grâce à l'utilisation de hashtags propres à cette campagne, les participants pourraient mettre en ligne leurs photos sur des plateformes de réseaux sociaux tels qu'Instagram ou Twitter et les soumettre à un vote du public. Les gagnants du vote pourraient ensuite être mis en avant dans les supports marketing de la destination publiés par les offices de tourisme locaux. Les photos recueillies dans le cadre de cette initiative pourraient aussi être utilisées pour créer des produits touristiques tels que des livres de photographie ou de poésie, valorisant la beauté naturelle de l'environnement local.

Si elles sont menées correctement, les campagnes de ce type peuvent générer une forte adhésion sur les réseaux sociaux pour les gestionnaires de destination et encourager les usagers des plages à fréquenter les plages naturelles également en dehors de la haute saison touristique. En outre, le contenu généré par les utilisateurs s'est avéré être une approche puissante pour créer un lien émotionnel avec une destination spécifique, qui à son tour est susceptible de motiver un visiteur à promouvoir la conservation de la destination.

II. PRODUITS ET EXPÉRIENCES

Une approche tournée vers la nature peut être exploitée de nombreuses manières.

L'un des principaux avantages d'une approche touristique tournée vers la nature est qu'elle offre de multiples possibilités de développement de produits innovants. Il s'agit d'un avantage clé à une époque où la concurrence mondiale croissante, la demande changeante des consommateurs et les effets du changement climatique exercent une pression de plus en plus forte sur les destinations côtières méditerranéennes. Pour les destinations souhaitant renforcer leur résilience en termes de compétitivité, il est devenu crucial de concentrer leur attention sur le développement de produits et d'expériences différenciés qui non seulement les aident à se démarquer, mais aussi à diversifier l'économie touristique et à susciter un soutien aux efforts de conservation.

Cette section présente des expériences et produits innovants, allant du fort contenu technologique (« high tech ») au fort contenu humain (« high touch ») et qui démontrent comment une approche tournée vers la nature peut être exploitée de nombreuses façons pour contribuer à la compétitivité, à la durabilité et à la résilience des destinations.



La demande d'expériences MEET proposant aux touristes une immersion dans la nature et la culture de la Méditerranée est croissante.

Exemple LE RÉSEAU MEET

Le réseau MEET (*Mediterranean Experience EcoTourism*, Expérience méditerranéenne de l'écotourisme) s'efforce de changer l'image de la Méditerranée pour en faire une destination écotouristique de premier plan. L'initiative réunit le tourisme, la conservation et la culture à travers son réseau et sa promesse de marque : Compassion, Connexion, Communauté et Conservation¹¹. Le projet confère aux gestionnaires d'aires protégées une place centrale et leur offre les outils nécessaires pour collaborer avec leurs partenaires du secteur privé, afin de créer des expériences de voyage transformatrices qui génèrent des résultats positifs pour les communautés locales, tout en minimisant les impacts négatifs du tourisme sur les ressources locales, naturelles et culturelles. La demande pour les expériences MEET qui immergent les touristes dans la nature et la culture de la Méditerranée est croissante, et les voyageurs internationaux tels que WWF Travel et Intrepid ont rejoint le réseau en tant que partenaires du projet. Une part importante de leur clientèle recherche déjà des produits de ce type^{12,13}.



© Antonis Tsakirakis

¹¹Drumm, A., Rodriguez A., Danelutti, C., Santarossa, L., (2016). Mediterranean Experience of Ecotourism Manual. A guide to discover the MEET approach. Gland, Switzerland and Malaga, Spain: IUCN and Meet Network.

¹²<https://www.meetnetwork.org/meet-news/2021/6/24/partnership-with-intrepid-travel-bring-meet-networks-ecotourism-experiences-to-wider-markets>

¹³<https://www.meetnetwork.org/meet-news/wwftravel>

EXEMPLE

LE NFT DU MERLE DYAL DES SEYCHELLES

Les Seychelles, un archipel fortement tributaire du tourisme, ont subi des pertes économiques importantes pendant les confinements mis en place temporairement en raison de la pandémie de Covid-19. En conséquence, les Seychelles ont dû créer de nouveaux moyens alternatifs pour générer des revenus supplémentaires et lever des fonds pour les efforts de conservation. Nature Seychelles (une association non gouvernementale enregistrée qui se consacre à la conservation de l'environnement), en collaboration avec l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN) et la Fondation Porini, a lancé en 2021 et pour la première fois

au monde, un jeton non fongible au service de la conservation (NFTC, *Non-Fungible Token for Conservation*). Ce NFTC en édition limitée se présente sous forme de « Digital Nature Collectibles » (cartes d'objets naturels de collection numériques) et est dédié au merle dyal des Seychelles (*Copsychus sechellarum*), une espèce endémique en danger. Ainsi, les Seychelles ont fait de cet oiseau endémique (également appelé « Shama Dayal des Seychelles ») la première espèce numérique au monde. La publication d'une soixantaine d'éditions du NFTC est prévue et l'intégralité des recettes sera destinée à la conservation du merle dyal des Seychelles^{14,15}.

#NATURECOLLECTIBLES



¹⁴Nature Seychelles (2018). Nature Collectibles. Disponible sur : <http://www.natureseychelles.org/get-involved/naturecollectibles>

¹⁵Porini Foundation (2021). Nature Collectibles. Disponible sur : <https://porini.foundation/fr/naturecollectibles/> (dernier accès le 12 septembre 2021).



EXEMPLE

INITIATIVE BIODIVERSITÉ ET VIN

AFRIQUE DU SUD

Près de 95 % de la viticulture sud-africaine est pratiquée dans la Région Florale du Cap, le royaume floristique le plus riche et le plus petit au monde, et qui n'est endémique qu'au Cap-Occidental. En 2004, alors qu'il ne restait plus que 4 % de l'exceptionnel renoster-veld du royaume et que la plupart des écosystèmes de *fynbos* des plaines étaient menacés, l'industrie vinicole a mis en place un partenariat de conservation avec la Société botanique d'Afrique du Sud (*Botanical Society of South Africa*), le Conservation International et le World Wildlife Fund Green Trust, aboutissant à la création de l'[Initiative biodiversité et vin \(BWI, Biodiversity and Wine Initiative\)](#). En l'espace de seulement quatre ans, les 103 000 hectares réservés à la conservation dans les exploitations membres de la BWI ont dépassé les 102 000 hectares de superficie des vignobles du Cap-Occidental¹⁶.

En outre, actuellement, plus de 90 % de l'industrie vinicole sud-africaine a intégré des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement¹⁷. De plus, ce partenariat inédit a permis la création d'une multitude d'expériences uniques proposées par les domaines viticoles, telles que des sentiers de VTT, de promenade et de randonnée dans ces zones de bonne gestion de la biodiversité. En outre, diverses expériences gastronomiques inspirées du *fynbos* ont été proposées aux visiteurs, notamment des associations vins/*fynbos* et cupcakes/*fynbos*, des menus de restaurants de domaines viticoles s'inspirant du *fynbos*, et la production de gin *fynbos*.

¹⁶Daly, B. (2014). Shared Interests for Wine and Biodiversity. WWF-SA Biodiversity and Wine Initiative Case Study. Project for Ecosystem Services (ProEcoServ).

¹⁷World Wildlife Fund (sans date). Conservation Champions. Disponible sur : https://www.wwf.org.za/our_work/initiatives/conservation_champions/

NOUVELLE IDÉE

JETONS DE PLAGES NATURELLES

L'essor de la technologie « blockchain » et du Web3 aura de fortes répercussions et offrira de nombreuses opportunités pour le tourisme. Ainsi, les plages naturelles pourraient être « tokenisées » à l'aide de la technologie des jetons non fongibles (NFT, *Non-Fungible Token*), les transformant en quelque chose qui susciterait un engouement au point de chercher à en détenir une partie. Plus une plage est naturelle, plus la valeur de ces jetons serait élevée.

Cette valorisation des plages naturelles à l'aide de NFT permettrait de faire évoluer l'opinion du public à l'égard des plages naturelles, avec une plus grande valeur perçue dans l'esprit des gens. Cette approche pourrait aussi être utilisée pour lever des fonds supplémentaires pour des projets de gestion de destination tournée vers la nature, grâce au supplément de revenus généré par la vente des jetons NFT.



NOUVELLE IDÉE “ SUNSET SIESTAS ” ET “ BLANKETS & BANQUETTES ”



Une idée innovante pour intégrer la posidonie de manière créative dans l'expérience des usagers des plages consisterait à construire des parasols ou des « lits de plage » à base de posidonies, qui seront utilisés par les visiteurs pendant la haute saison. Une fois la saison touristique terminée, les restes de posidonies pourraient être convertis en sites de pique-nique « tendance ». Ces produits pourraient être commercialisés en tant qu'événements « Posidonia Sunset Siestas » (siestes, posidonie et coucher de soleil) en été et « Blankets and Banquettes » (couvertures et banquettes) en hiver. Des pique-niques sur le thème de la posidonie, accompagnés de vins et de mets locaux, contribueraient à enrichir le produit et à créer un lien avec la culture spécifique de chaque lieu. L'objectif de la création d'une expérience différente en été et en hiver est de faire venir les visiteurs sur les plages également en hiver, une période où elles sont peu fréquentées.



NOUVELLE IDÉE “ MENU POSIDONIE ”

Cette idée propose que les destinations travaillent avec des chefs et des restaurants locaux sélectionnés pour développer des menus saisonniers inspirés de la posidonie. Ces menus évolueraient pour refléter le caractère changeant de la posidonie et des plages au fil des saisons, et mettraient en avant l'utilisation de produits de saison et de fruits de mer locaux issus de la pêche durable, et la collaboration avec les producteurs locaux. Dans le même esprit, les bars de plage locaux pourraient aussi proposer des boissons et des en-cas inspirés de la posidonie. La création d'une expérience gastronomique autour de la posidonie permettrait de sensibiliser le public sur ce qui rend cet écosystème si spécial en tant que frayère pour de nombreuses espèces de poissons commerciaux.



III. COMMUNICATION AVEC LES VISITEURS

Lorsque l'on parle de communication avec les visiteurs, on a tendance à penser immédiatement aux panneaux de signalisation et aux brochures d'information, surtout lorsque la communication est liée à l'éducation environnementale. Cependant, la communication avec les visiteurs a le potentiel d'aller au-delà des idées traditionnelles, comme le montrent les exemples de la section suivante. Qu'il s'agisse de sculptures interactives qui attirent les visiteurs, de campagnes de conservation qui mobilisent les touristes et les hôtels, ou de la transformation de contenus éducatifs en expériences touristiques attrayantes, ces exemples montrent comment une sensibilisation des visiteurs et une communication tournée vers la nature peuvent être utilisées comme un outil permettant d'enrichir l'expérience des touristes vis-à-vis d'une destination.

La communication avec les visiteurs a le potentiel d'aller au-delà des idées traditionnelles.



Emmi Lindqvist UICN

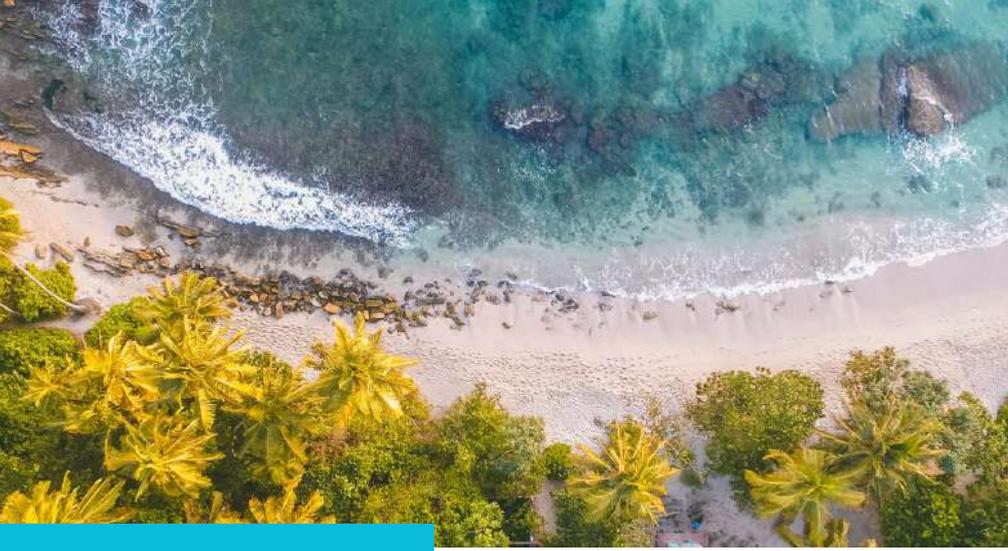
Le festival présente
100 sculptures d'artistes
australiens et internationaux
qui transforment le littoral en
une exposition d'art en plein
air le long de la côte.



Exemple **SCULPTURE BY THE SEA**

SYDNEY, AUSTRALIE

Le **Festival Sculpture by the Sea** à Sydney (Australie) se déroule sur trois semaines chaque printemps, le long d'une bande côtière de 2 km allant de la plage de Bondi jusqu'à Tamarama. Il s'agit de la plus grande exposition annuelle de sculptures en plein air gratuite pour le public et elle est extrêmement populaire auprès des habitants et des touristes. Le festival présente 100 sculptures d'artistes australiens et internationaux qui transforment le littoral en une exposition d'art en plein air le long de la côte. Les sculptures réalisées, par exemple, à partir d'objets échoués sur les plages de Sydney encouragent les visiteurs à interagir avec la plage d'une manière nouvelle et à repenser les idées préconçues.



Exemple

CAMPAGNE “ PROTECT MALDIVES SEAGRASS ”

MALDIVES

À l'occasion de la Journée mondiale des plantes marines (*World Seagrass Day*) en 2019, l'Initiative sous-marine des Maldives (MUI, *Maldives Underwater Initiative*), Six Senses Laamu et la Fondation Blue Marine ont lancé une campagne [#protectmaldivesseagrass](#) pour protéger les plantes marines dans toutes les stations balnéaires des Maldives.

L'objectif de cette campagne était de mobiliser les centres de villégiature du pays pour qu'ils s'engagent à protéger un minimum de 80 % des plantes marines autour de leur île, dans l'intérêt de l'environnement, du secteur touristique, de la pêche et des personnes qui en dépendent pour leurs emplois et leurs revenus¹⁸. L'expérience de Six Senses Laamu, qui s'était engagé à protéger les plantes marines deux ans plus tôt, a montré que les touristes visitant la station balnéaire apprécient et louent ces efforts non seulement parce qu'ils sont considérés comme bénéfiques pour l'environnement, mais aussi parce qu'ils offrent aux touristes plus d'occasions d'observer des espèces marines, comme les tortues marines et les raies aigles, depuis la terrasse de leur villa ou en faisant de la plongée avec masque et tuba¹⁹.



¹⁸Maldives Underwater Initiative, Six Senses Lamu (2020). Protecting Maldives Seagrass. Disponible sur : <https://www.maldivesunderwaterinitiative.com/seagrass-conservation>

¹⁹Maldives Resilient Reefs Project. Why Must We Protect Seagrass? <http://www.maldivesresilientreefs.com/seagrass/>

Exemple

FESTIVALS ET ÉVÉNEMENTS CULTURELS AUTOUR DE LA POSIDONIE

Les festivals et les événements culturels offrent aux visiteurs une occasion formidable et facilement accessible de s'informer sur l'importance de la conservation des posidonies. Par exemple, le festival *Mares de Posidonia*, organisé en 2011 à Nerja (Espagne), s'articulait autour de différentes actions culturelles visant à fournir des informations sur l'état et la valeur environnementale des herbiers marins en Andalousie, notamment des expositions photographiques, des ateliers et des spectacles de chorale. À Formentera, le festival *Save Posidonia* (organisé chaque année depuis 2017) propose aux participants quatre jours d'activités culturelles, environnementales et sportives visant à promouvoir la protection et la gestion durable de *Posidonia oceanica*. Les fonds récoltés lors du festival sont reversés au projet *Save Posidonia*, qui vise à promouvoir le tourisme durable et la conservation des herbiers de posidonies à Formentera.



Nouvelle idée “ ESCAPE ROOM ” SUR LA POSIDONIE

Les jeux d'évasion (« escape room » ou « escape game ») en intérieur, en extérieur et en ligne sont très prisés depuis quelques années. Cette nouvelle idée propose d'utiliser ce phénomène en vogue comme un moyen innovant de créer une communication amusante et éducative avec les visiteurs sur le thème de la posidonie, ceci en intégrant des indices éducatifs sur la posidonie au sein des « escape rooms » en plein air, actuellement disponibles près de la plage de Vai en Crète. À partir de ce simple point de départ, il serait possible de développer une version spéciale du jeu sur le thème de la posidonie, qui conduirait les gens à se rendre sur les plages naturelles pour y découvrir des indices, accomplir des tâches et résoudre des énigmes. Ce faisant, les indices et le jeu permettraient de sensibiliser les visiteurs à la valeur environnementale de la posidonie et des écosystèmes des plages naturelles. Une version sous-marine du jeu pourrait même être créée pour les plongeurs avec tuba ou bouteilles.

MARKETING DE DESTINATION TOURNÉ VERS LA NATURE DANS LES ZONES CÔTIÈRES MÉDITERRANÉENNES AVEC POSIDONIES



MISE EN PRATIQUE DES IDÉES DANS VOTRE DESTINATION

Les exemples et les idées d'ateliers décrits précédemment constituent une riche source d'inspiration sur la manière de tirer parti d'une approche tournée vers la nature pour renforcer l'attrait d'une destination.

Les exemples et les idées d'ateliers décrits précédemment constituent une riche source d'inspiration sur la manière de tirer parti d'une approche tournée vers la nature pour renforcer l'attrait et la compétitivité d'une destination, en particulier dans le cas des plages naturelles méditerranéennes. La principale question qui se pose à partir de ces exemples est de savoir comment une destination pourrait adopter ces idées de marque, de marketing, de produit, d'expérience et de communication avec les visiteurs et les transformer en actions réalisables.

Un aspect essentiel de la conception d'idées réalisables est leur contextualisation. La contextualisation implique de considérer quels aspects de l'idée doivent être modifiés, adaptés ou personnalisés pour améliorer les caractéristiques et les qualités d'une destination spécifique. Il est important de considérer les caractéristiques clés qui rendent une destination unique et d'envisager les aspects locaux, culturels, sociaux et environnementaux qui pourraient être intégrés.

L'étape suivante consiste à déterminer quels acteurs et parties prenantes clés doivent être impliqués dans

le processus de gestion et de marketing. Il peut s'agir d'organismes gouvernementaux et touristiques, d'entreprises locales, d'ONG, d'associations du secteur privé, d'associations communautaires ou d'autres entités. Il est important de réfléchir à toutes les permissions ou autorisations pouvant être nécessaires pour réaliser les idées proposées, notamment en ce qui concerne l'utilisation de la posidonie pour créer des produits ou des expériences. Avoir le soutien, les connaissances et l'expertise des principales parties prenantes locales peut être essentiel pour atteindre les objectifs souhaités. Il convient de réfléchir aux personnes dont l'adhésion et le soutien contribueraient à la réussite du projet, ainsi qu'aux connaissances et à l'expertise nécessaires à sa mise en œuvre.

Il est également important d'étudier comment l'idée peut être décomposée en plus petits éléments pouvant être mis en œuvre à court, moyen et long terme. Il est fondamental de tenir compte de ce qui se passe déjà dans une destination et de la manière dont cela peut être exploité et mis à profit pour aider les nouvelles idées à prendre de l'ampleur. Pour ce faire, il est recommandé de rechercher les stratégies touristiques existantes, les projets de marketing et les actions de gestion de la destination dans lesquels la nouvelle idée pourrait être intégrée. Il est utile d'étudier quels aspects d'une idée proposée pourraient s'intégrer et ajouter de la valeur aux produits, expériences et activités existants qui ont déjà lieu dans la destination. Pour lancer une nouvelle idée, il est utile de s'engager auprès des entreprises et organisations locales qui opèrent déjà dans la destination, et auprès des influenceurs locaux actifs sur les réseaux sociaux, susceptibles d'aider à promouvoir et à commercialiser la nouvelle idée.

Lorsque ces informations sont réunies, elles fournissent une feuille de route simple pour mettre en œuvre facilement des actions visant à transformer une idée en solution dans une destination spécifique.



CONCLUSIONS ET POINTS CLÉS



Cette brochure fournit une vue d'ensemble sur l'importance d'adopter une approche tournée vers la nature dans le cadre du marketing de destination et de l'élaboration de produits dans les zones côtières méditerranéennes où la *Posidonia oceanica* est présente.

Elle souligne l'importance d'assurer la protection de ces précieux environnements naturels et montre comment la valorisation des plages naturelles en Méditerranée peut être réalisée en faisant preuve d'innovation en termes de développement, de gestion et de marketing des produits touristiques.

La multitude d'exemples innovants et tournés vers la nature, en termes de stratégie de marque, de marketing

de destination, de produits et d'expériences, et de communication avec les visiteurs, illustre clairement les nombreuses possibilités qui existent pour les gestionnaires de destination cherchant à créer un avantage concurrentiel grâce à des expériences touristiques innovantes, tout en assurant la protection de l'environnement naturel.

Enfin, cette brochure fournit un guide étape par étape sur la manière dont les destinations peuvent facilement faire preuve d'innovation, en impliquant un ensemble de parties prenantes dans la conception d'approches et d'idées tournées vers la nature, afin de valoriser les plages naturelles méditerranéennes et leur caractère distinctif.



REGIONE AUTÓNOMA DE SARDIGNIA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



CNR IAS
CENTRO NAZIONALE PER LO STUDIO E LO SVILUPPO DELLE ATTIVITÀ DI RICERCA IN AMBIENTE



En partenariat avec :



Hellenic Society
for the Protection
of Nature

ΒΑΡΕΙΟΝ ΤΩΝ ΚΑΙΛΙΝΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ



Natura Jadera
JADRANSKI PARK PRIRODE
NATURA JADERA



CONSELLERIA DE MEDI AMBIENT I TERRITORI
DIRECCIÓ GENERAL ESPAIS NATURALS I BIODIVERSITAT

Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional (FEDER) ¹



¹ La Direction générale des aires protégées et de la biodiversité du gouvernement régional des îles Baléares n'est pas financée par les fonds du FEDER

MARKETING DE DESTINATION TOURNÉ VERS LA NATURE DANS LES ZONES CÔTIÈRES MÉDITERRANÉENNES AVEC POSIDONIES



Publié par : IUCN, Centre de Coopération pour la Méditerranée, 2022
www.iucn.org/fr