



Les groupes d'enfants dans Les Alpes du Léman

Journée des Offices de Tourisme

24 juin 2025 - Auvergne Rhône-Alpes Tourisme



Les groupes d'enfants = contexte



Office de
Tourisme
2014
11 ans
6 personnes
5 ETP

8 villages de
montagne
Adhérent
La
Montagne
des juniors

9 centres de
vacances
3 rachats/
4 rénovations
Depuis 2018

6 centres de
vacances
partenaires
9 sur notre
périmètre



Clientèle période
hors vacances

Poids sur
l'écosystème
touristique

Semé la graine
"montagne"

Transmission

Prescripteurs

Créateur de souvenirs

Evolution des produits "groupes d'enfants en séjour"
Besoin de renouveler l'offre et de la connaître
Besoin de se regrouper pour s'adapter et évoluer

L'Office de Tourisme :
rôle de mise en relations, aide à la création de produits

Les groupes d'enfants = actions engagées

Espaces
Valléens

réseautage

Emergence
de besoins
communs

Re-créeer
du lien
Centre de
vacances
Office de
Tourisme



- Faire connaître l'offre d'activités** : adéquation entre les besoins pédagogiques émergents et l'offre d'activités et les compétences de nos partenaires.
- Comblent le besoin d'une offre précise qui avait disparu**. Création d'un produit adapté et mise en relation.
- Accompagnement** de nos partenaires d'activités dans la **construction et l'adaptation de leurs produits**.
- Rencontres régulières** : Participation au CODIR de l'OT/via La Montagne des Juniors.



Commercialisation auprès des groupes d'enfants

Vitrine
La montagne
des juniors

Sur demande

Proximité
Excursionnisme

Offre
complémentaire
aux séjours

-Cibles : scolaires / centres de loisirs

-Offre ludique et pédagogique pour individuels déclinée pour les groupes d'enfants :

Des parcours de découvertes avec livrets pour les familles vs des mallettes pédagogiques complètes pour les groupes.

-Conseil et accompagnement pour développement de l'offre de nos partenaires : besoins/demandes de la clientèle

- Offre de complément de visites des musées
- Visites de ferme
- Visites culturelles : adapter les offres et les services aux groupes (lieu, transport, accueil)



Commercialisation auprès des groupes d'enfants : conditions de réussite

- **Connaissance du public** (rythme, âges, besoins, contraintes, cycles).
- **Connaissance de l'offre** : partenaires, produits, contraintes, obligations légales à satisfaire.
- **Résoudre les freins** liés à l'accueil de la cible : abris, toilettes, accessibilité selon l'âge, taille du groupe, taille du bus).
- **Renoncer** à des lieux, des produits non adaptables.
- **Evaluation des retours** : satisfactions/suggestions, encadrants/familles/enfants, adaptation du produit...
- **Etre réactif** au groupe ou aléas de dernière minute (une fois le devis signé tout n'est pas fini).
- **Fidélisation des responsables** : Consultation en amont de saison pour connaître les nouvelles offres, orientation pédagogiques de l'année.
- **Renouveler son offre** régulièrement ou la décliner selon un nouvel angle.

