



« Mobilisation et innovation pour la relance d'un site touristique performant ! » Modèle du site de Val-Jalbert

Description de la conférence

Cette conférence expose le modèle de cheminement adopté pour relancer un site touristique en grande difficulté.

À travers cette conférence, les participants apprendront la démarche pour redéfinir et redéployer le produit et les services d'un site ou d'une entreprise touristique. Ils découvriront le cadre de travail, les valeurs et la structure derrière cet imposant défi. Ils verront les efforts d'intégration exceptionnels déployés pour intégrer harmonieusement une minicentrale à l'expérience-client. Ils verront comment Val-Jalbert a relevé le défi de la saisonnalité pour devenir un site performant quatre saisons. Ils constateront l'importance d'une démarche de mobilisation pour atteindre rapidement une vision commune des dirigeants et des partenaires et pour obtenir l'appui du milieu dans la réussite d'un projet.

Dans le cadre de cette conférence, les sujets suivants seront traités :

- Le portrait de la situation, les enjeux et défis à relever (point de départ);
- L'importance d'élaborer un cadre de travail, des valeurs, une structure de fonctionnement et des mécanismes de suivis efficaces;
- L'aspect crucial de la mobilisation des acteurs clés : propriétaires, administrateurs, dirigeants, partenaires et employés dans l'atteinte d'une vision commune pour la réussite d'un projet;
- Le modèle utilisé pour redéfinir et redéployer le produit et les services, en s'appuyant sur ses avantages concurrentiels et son authenticité, à chacune des étapes de l'expérience-client – « Comment créer des moments Wow »;
- Les efforts d'intégration et de complémentarité qui ont été déployés pour assurer une harmonisation optimale d'une minicentrale dans le respect historique et patrimonial du site.

Présentation de la firme

La firme Synergie offre des services-conseils spécialisée dans le domaine du développement et du marketing touristique. Ses services sont solidement appuyés sur trente années d'expérience en gestion d'entreprises touristiques et plus d'une centaine de mandats réalisés auprès de petites et moyennes entreprises au Saguenay-Lac-Saint-Jean, dans les autres régions du Québec et dans les provinces Atlantique.



Présentation du conférencier

Dany Bouchard est diplômé de l'Institut de Tourisme et d'Hôtellerie du Québec (ITHQ). Au cours des trente dernières années, il a acquis une riche et vaste expérience dans l'industrie du tourisme. Grâce à la diversité, l'envergure et la complexité des défis professionnels accumulés, le milieu reconnaît ses succès et sa grande expertise en gestion stratégique : opérations, marketing et développement. Son expérience lui permet de soutenir efficacement les dirigeants et leurs équipes de travail par des méthodes d'interventions efficaces et éprouvées.

En mai 2015, Dany Bouchard relance les activités de sa firme de consultation – Synergie – développement & marketing Inc. pour laquelle il a œuvré une première fois pendant six (6) ans (2001 à 2007), à titre de consultant. À ce jour, il a réalisé plus près d'une centaine de mandats stratégiques en marketing, commercialisation internationale et développement de projets touristiques auprès d'entreprises, d'organisations et de municipalités.

De 2009 à 2015, il s'engage à fond dans le projet de relance qui mène au repositionnement de l'expérience et de l'image du Village historique de Val-Jalbert dont il assume la direction générale. Il dirige l'un des chantiers les plus importants sur un site touristique d'envergure avec un investissement de 21 M \$ dans le renouvellement de l'expérience-client. À ce mandat s'ajoute l'imposant défi d'implantation d'une minicentrale au fil de l'eau, un investissement de 53,3 M \$, véritable modèle canadien de développement durable, réalisé dans un respect historique et patrimonial contribuant à la pérennité du site touristique.

En 1996, il joint l'Association Touristique Régionale du Saguenay-Lac-Saint-Jean (ATR) comme directeur du marketing et de la commercialisation internationale. Dès son arrivée, il pilote une importante campagne de marketing et de communication intégrée post-déluge. Il conçoit et développe le Programme de Marketing International (PMI). Il consacre dix ans à la gestion et au développement de ce programme comme permanent et consultant et il participe à plusieurs salons et missions commerciales au niveau international.

De 1999 à 2001, il est co-fondateur et Président de Réseau Exportation Canada, une maison de commerce accréditée par l'AMCEQ et soutenue par la FSTQ (Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec). Il contribue au développement d'un réseau de vente de vêtements et de voyages d'aventure québécois impliquant des partenaires majeurs sur le marché de la Suisse : le Touring Club Suisse (TCS), Swissair, Manor AG.

De 1986 à 1989, il occupe les fonctions de délégué commercial et de coordonnateur des ventes du Réseau hôtelier Roussillon. En 1990 il devient directeur général de l'hôtel Château Roberval (anciennement Roussillon). Son mandat implique un repositionnement dans la communauté d'affaires du Lac-Saint-Jean et une participation importante dans le plan de redressement financier de l'entreprise. En 1992, l'hôtel se voit décerner le prix de « Accueil et service à la clientèle » au Grands Prix du Tourisme Québécois.