



Module 1: Introduction au tourisme culinaire

- a. Convier les industries du tourisme et de la restauration à la même table
- b. Chaîne de valeur dans le tourisme culinaire
- c. Qui est le touriste gourmand?
- d. Futur du tourisme culinaire





Module 2: Fondements du partenariat

- a. Définition
- b. Formes de partenariat
- c. Avantages du partenariat



Durée : 7:00

Module 3 : Cocréation de valeur

a. Huit formes d'investissements



Durée : 4:30

Module 4 : Création de solides partenariats

a. Composantes clés



Durée : 3:00

Module 5: Enjeux et occasions du partenariat

a. Cinq principaux enjeux



Durée : 2:30

Module 6: Conclusion

a. Cinq étapes pour passer à l'action





Partenariats pour la réussite : Objectifs du webinaire

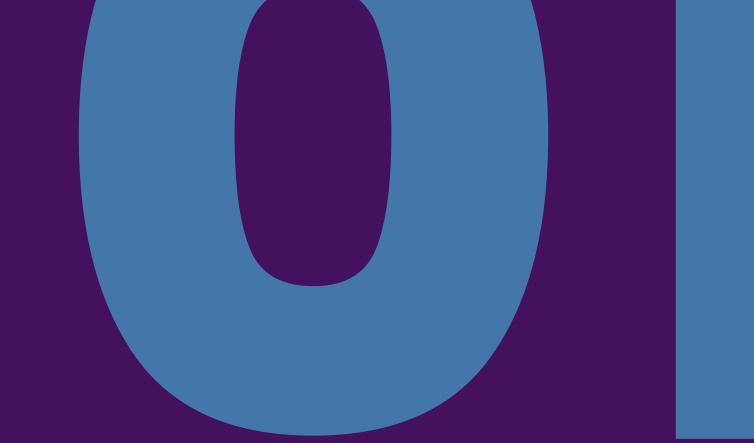
- > Faire la distinction entre le tourisme culinaire et d'autres formes de tourisme, en donnant notamment des exemples d'expériences culinaires liées au tourisme
- Décrire la portée et la diversité des entreprises qui participent au tourisme culinaire, notamment en cernant les différentes parties prenantes de la chaîne de valeur du tourisme culinaire
- Expliquer l'importance que revêt le tourisme culinaire pour les entreprises dont le mandat premier est de répondre aux besoins des visiteurs



Partenariats pour la réussite : Objectifs du webinaire

- Expliquer pourquoi l'établissement de partenariats est particulièrement important pour le tourisme culinaire
- Ètre en mesure d'expliquer l'éventail de partenaires du tourisme culinaire, en citant à titre d'exemples diverses ressources auxquelles les partenaires peuvent contribuer
- Décrire les éléments à la base d'un partenariat solide en matière de tourisme culinaire, avec des exemples précis à l'appui
- Reconnaître les défis et les occasions associés aux partenariats en matière de tourisme culinaire





Module 1:

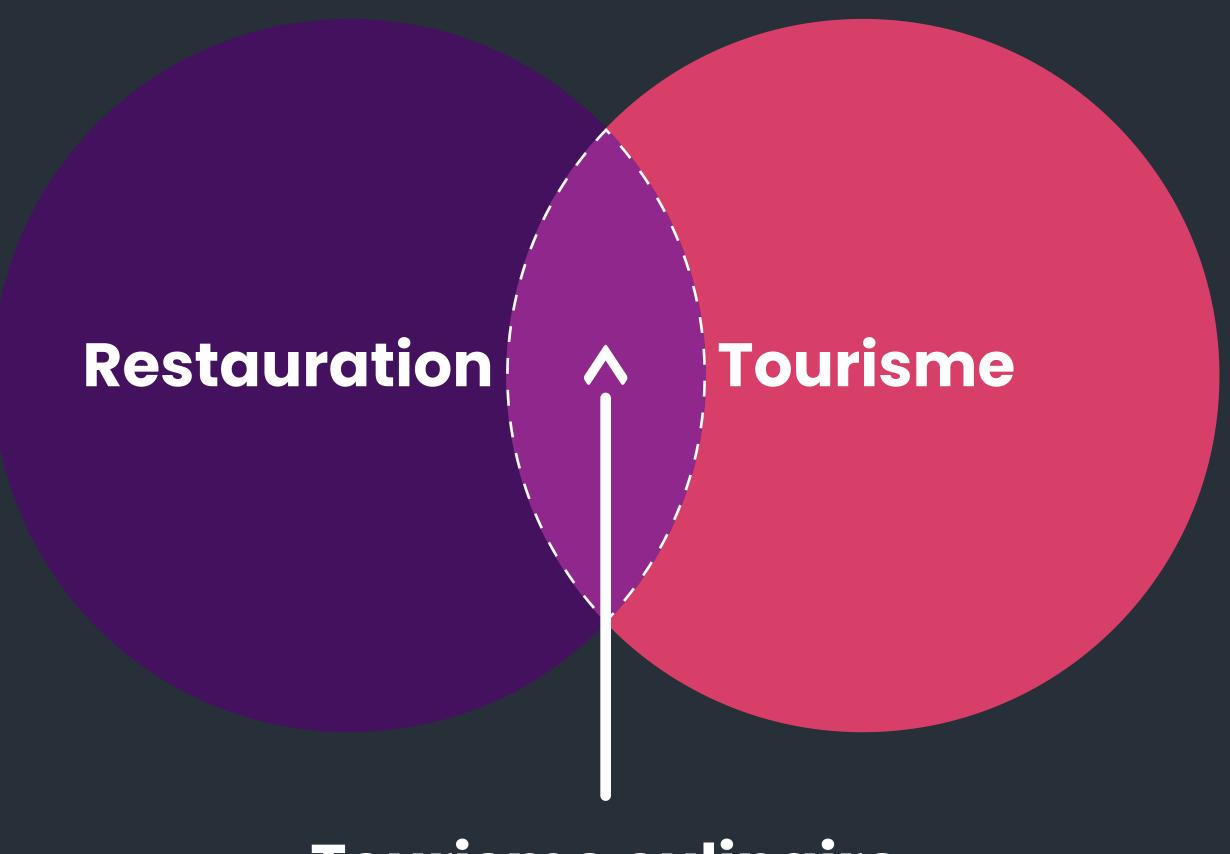
Introduction au tourisme culinaire



Introduction au tourisme culinaire: Convier les industries du tourisme et de la restauration à la même table



Introduction au tourisme culinaire: Convier les industries du tourisme et de la restauration à la même table



Tourisme culinaire

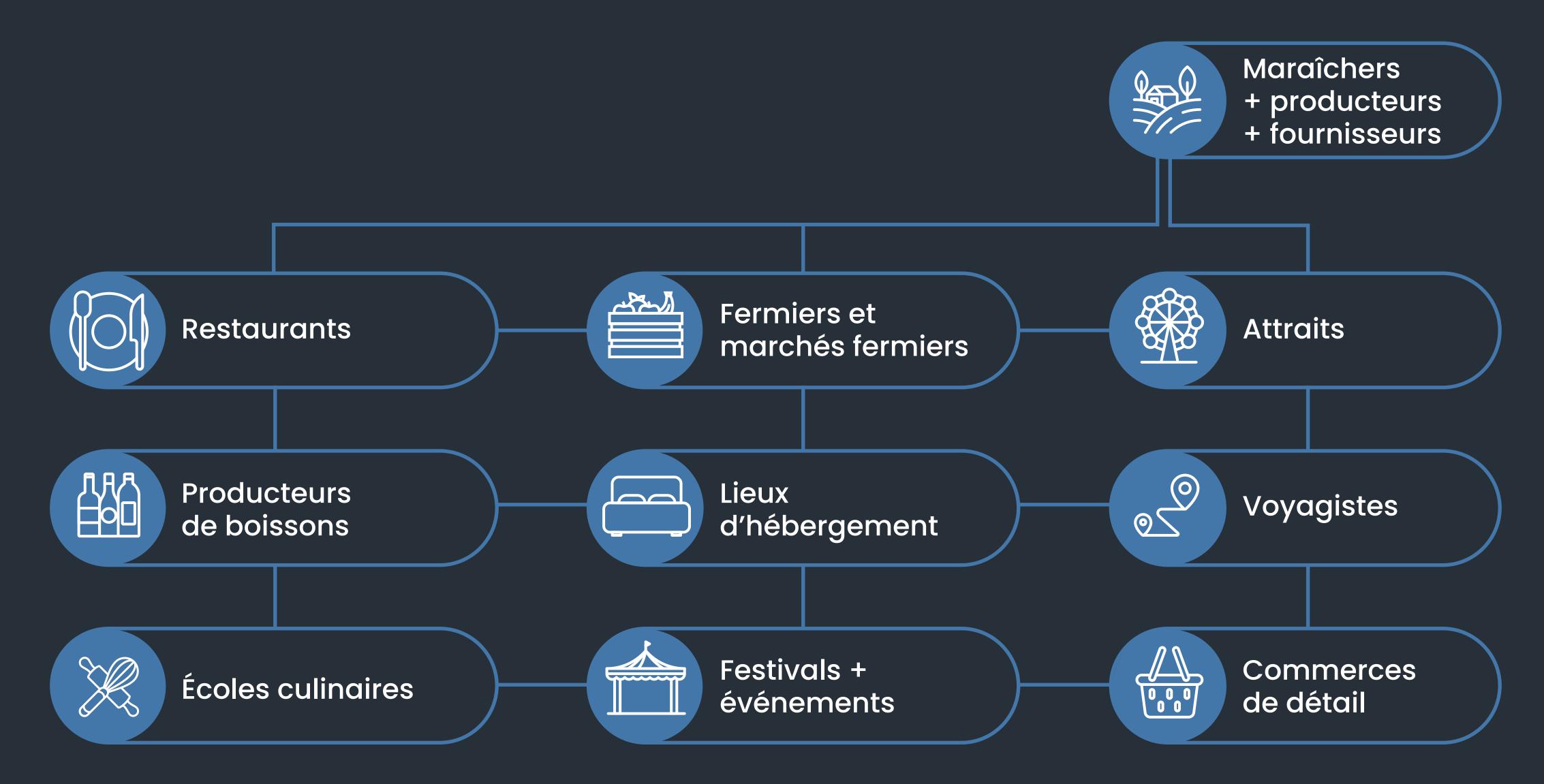
Introduction au tourisme culinaire: Convier les industries du tourisme et de la restauration à la même table

Qu'est-ce que le tourisme culinaire?

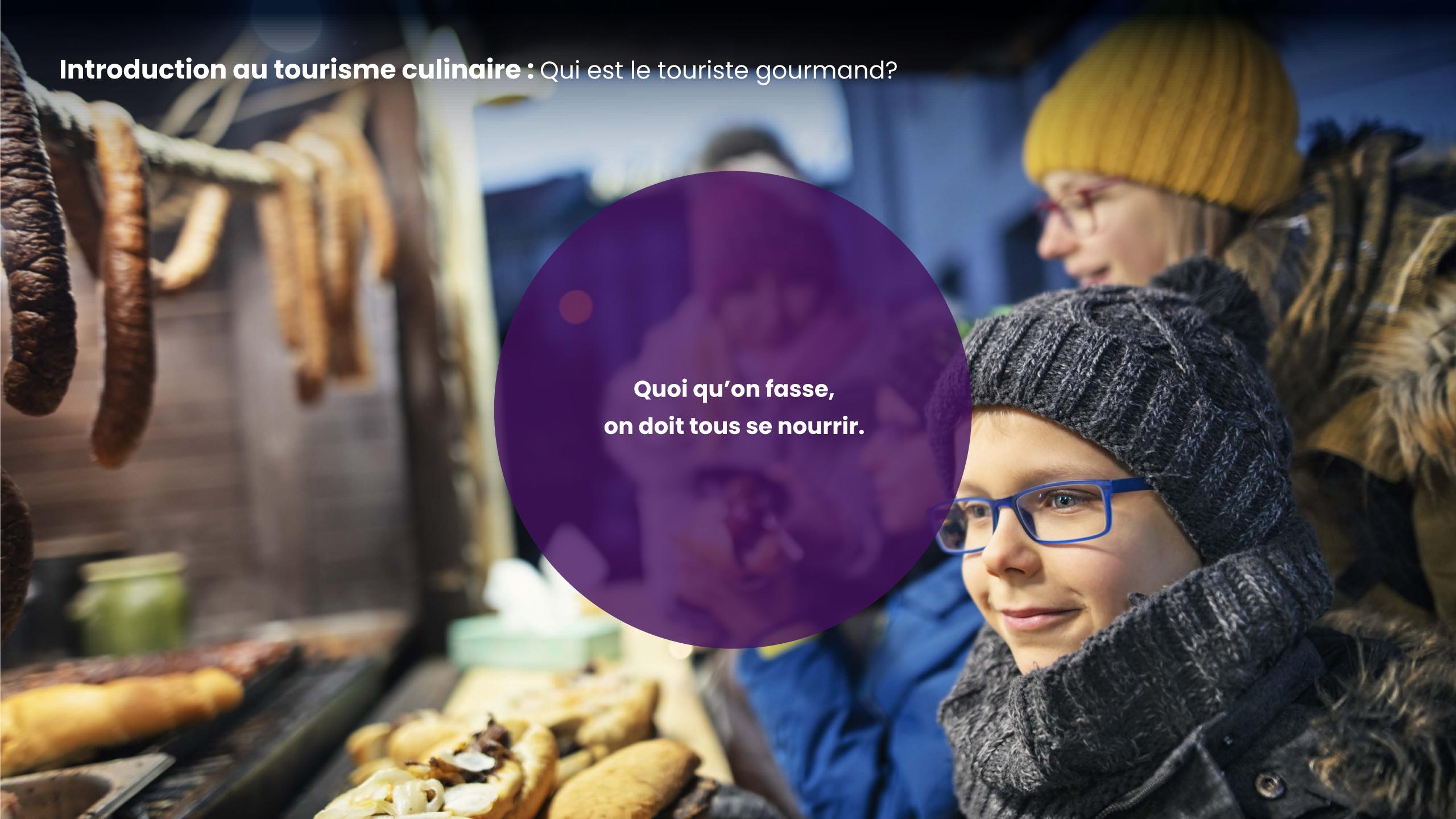
Toute expérience culinaire qui suppose une interaction avec des aliments et des boissons qui reflètent l'histoire, le patrimoine ou la culture du lieu.



Introduction au tourisme culinaire : Chaîne de valeur dans le tourisme culinaire







Introduction au tourisme culinaire: Futur du tourisme culinaire > Visiteurs en quête d'expériences humaines Repenser nos systèmes alimentaires Connecter les visiteurs avec le lieu Croissance du tourisme expérientiel > Tourisme culinaire et expérience multisensorielle

Introduction au tourisme culinaire: Futur du tourisme culinaire > Plus de voyages en voiture, moins de voyages en avion > Priorité, dans l'ordre, sur le local, régional, provincial, national, international Mesures proactives (et communication) efficace) liées aux mesures sanitaires Perception de sécurité accrue dans les destinations rurales et éloignées Demande accrue d'expériences en plein air, y compris l'agrotourisme

Module 2:

Fondements du partenariat

Fondements du partenariat : Définition

[...] Relations volontaires et collaboratives entre diverses parties [...] dans lesquelles les participants conviennent de travailler ensemble dans le but d'atteindre un objectif commun ou d'accomplir une tâche précise et, tel que convenu d'un commun accord, de partager les risques et les responsabilités, de même que les ressources et les avantages.

– Partenariat dans le cadre des objectifs de développement durable, Nations Unies Fondements du partenariat : Formes de partenariat Il existe sept formes de partenariat qui peuvent s'avérer utiles dans le contexte du développement du tourisme culinaire.









Mettre en commun les ressources:

Le partenariat est une stratégie efficace permettant d'utiliser les ressources à sa disposition dans le but d'accroître les retombées ou encore de réduire les coûts.



Pallier les lacunes de l'entreprise:

Le partenariat permet de combler les lacunes d'une entreprise dans certains domaines, comme le financement, la communication, etc.



Tirer parti du savoir-faire:

Le partenariat est l'occasion de tirer parti du savoir-faire de chacun et d'acquérir ainsi une base de connaissances.



Renforcer sa crédibilité:

Le partenariat avec d'autres entreprises ou organisations permet de renforcer la crédibilité d'une entreprise.



Accroître sa visibilité:

Dans le cadre de marketing collaboratif, le partenariat permet d'optimiser sa campagne de marketing et la visibilité de son image de marque.





Le partenariat permet de trouver des idées créatives et innovantes pour ajouter une nouvelle valeur à son offre.



Localiser les retombées économiques:

Le partenariat au niveau local favorise des retombées plus importantes pour la collectivité. Il permet de s'assurer que tous les dollars investis dans le tourisme culinaire engendrent des retombées pour la collectivité.



Module 3:

Cocréation de valeur

Cocréation de valeur : Huit formes d'investissements

Il importe de cerner les formes d'investissements qui font défaut dans l'entreprise et de comprendre les formes d'investissements que vous et vos partenaires êtes en mesure de fournir dans le cadre d'un partenariat.







Cocréation de valeur : Huit formes d'investissements Capital spirituel Capital culturel

Module 4:

Création de solides partenariats

Création de solides partenariats: Composantes clés > Buts et objectifs précis

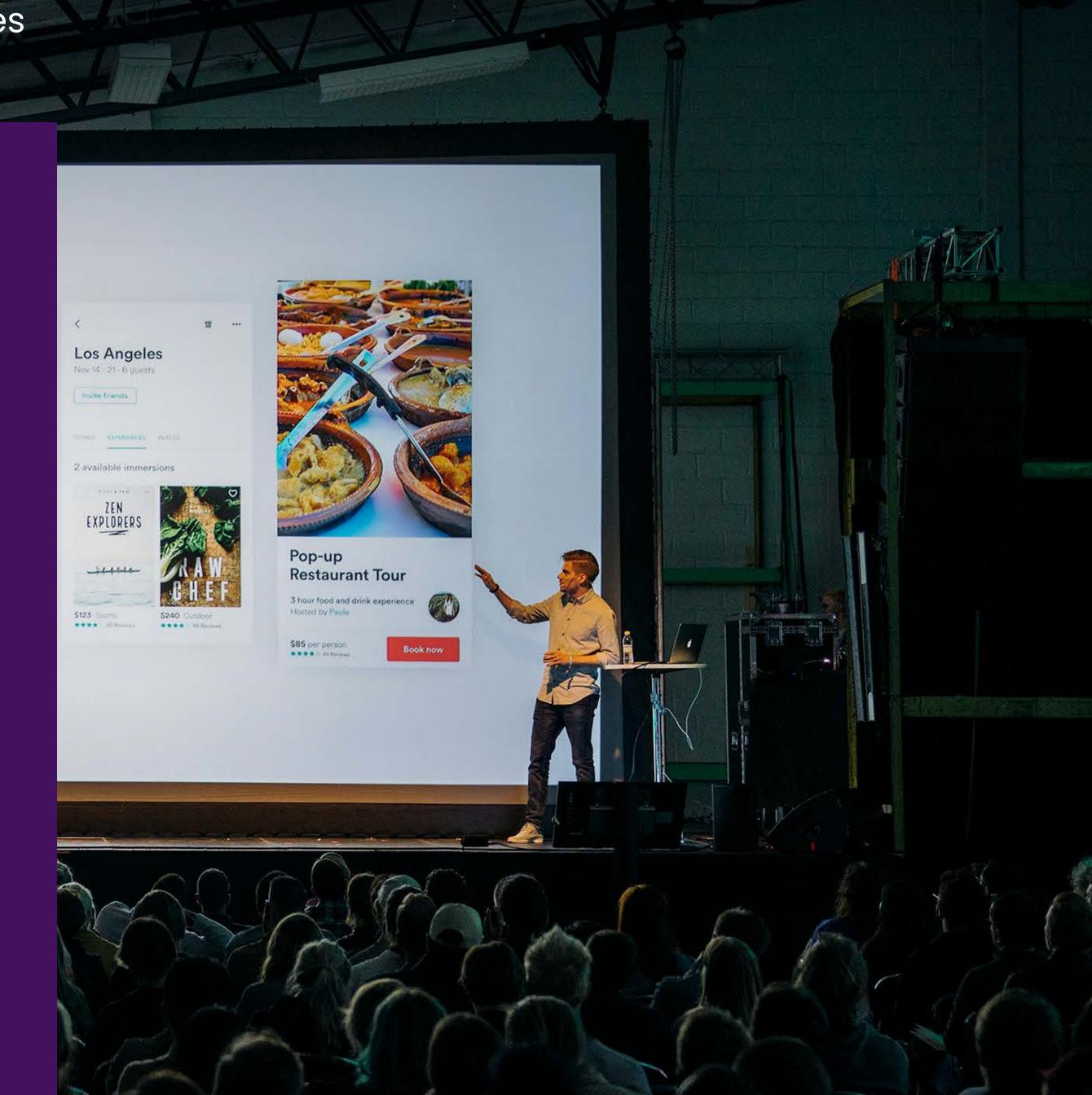
Création de solides partenariats: Composantes clés

- > Buts et objectifs précis
- Communication ouverte



Création de solides partenariats : Composantes clés

- > Buts et objectifs précis
- Communication ouverte
- > Renforcement des capacités



Création de solides partenariats: Composantes clés

- > Buts et objectifs précis
- Communication ouverte
- > Renforcement des capacités
- > Indicateurs et mesures



Création de solides partenariats: Composantes clés

- > Buts et objectifs précis
- Communication ouverte
- Renforcement des capacités
- > Indicateurs et mesures
- Ressources



Création de solides partenariats : Composantes clés

- > Buts et objectifs précis
- Communication ouverte
- Renforcement des capacités
- Indicateurs et mesures
- Ressources
- > Planification et gestion des risques



Module 5:

Enjeux et occasions du partenariat







Module 6:

Conclusion

Conclusion

Tirer parti du potentiel du partenariat comme stratégie de croissance du tourisme culinaire.

Questions à se poser :

- > Quels types de partenariats ai-je déjà conclus?
- Y a-t-il certains aspects de ces partenariats qui pourraient faire l'objet de discussion avec mes partenaires en vue de les améliorer?
- Y a-t-il de nouvelles opportunités de partenariat que je devrais explorer?
- Y a-t-il du capital que je pourrais investir dans une nouvelle opportunité de partenariat?







Merci





