



Compte rendu

Instants T – 6 février 2024

Un tourisme de savoir-faire local

- **Prise de note (en complément de la présentation pwp) :**

La Chartreuse est le plus petit massif français.

La boutique de produits locaux est génératrice de flux de visiteurs pour l'Office de Tourisme : 30k de visiteurs par an, soit presque le double de visiteurs de l'office de tourisme de St Pierre de Chartreuse (qui est LA ville de référence en Chartreuse).

Revenus à 2 chiffres : une partie est reversée à l'office de tourisme et finance un poste à temps plein.

Gros maillage local avec relais auprès des élus, des autres associations du territoire → C'est ce maillage territorial qui est essentiel pour que les habitants se sentent appartenir à un territoire – ce n'est pas juste pour les touristes, on se connaît au sein du réseau.

Rançon du succès de cette boutique : l'association est obligée de refuser des nouveaux membres + mise en place d'une charte qui restreint les critères pour entrer dans l'association (local, bio, responsable etc.)

Perspective sur le long terme : la création d'une maison d'artisanat avec espace d'exposition qui permettra d'accueillir de plus grands groupes, notamment les scolaires.

Un problème que l'association anticipe : le risque c'est qu'il n'y ait plus d'artisans dans cette maison (car uniquement fréquentée par les salariés et les personnes de passage). Objectif ici : en faire un tiers lieu, avec espace de coworking pour les artisans (pour faire la compta et autre).

- **Carte d'identité de l'établissement (secteur d'activité, clientèle, commune, etc.):**
Groupement des artisans et producteurs de Chartreuse (Isère-Savoie) – association de producteurs locaux. Boutique intégrée au sein de l'Office de Tourisme

Pierre Scanavino : offre touristique créée en lien avec l'OT (stages de tournure sur bois)

- **Dispositifs durables et responsables mis en place :**

Tous les artisans sont locaux, il n'y a pas de « Made in china » !

- **Échanges, questions & remarques :**

Développement de petites antennes où chacun est autonome. Cela permet que les OT puissent rediriger sur les ateliers qui sont à moins de 20 minutes de chez eux.



Si l'OT gère en direct avec les artisans, il n'y a pas de dynamique de mise en réseau. Il n'y a pas de responsabilisation des artisans ni de création de maillage au sein du territoire (en réponse à une question d'Edwige)

Les visites d'ateliers sont réservables via l'OT.

Panier moyen de la boutique ? Il est en augmentation constante (pas de chiffre)

Quelle implication des partenaires (élus et OT) dans le futur projet ? d'abord un projet au sein de l'association. On veut d'abord le développer nous-même pour que le projet nous ressemble. Mais il va falloir travailler avec eux.

Comment on amorce cette dynamique au sein d'un territoire qui n'a pas l'historique de cette implication artisanale ? Il faut faire un inventaire des artisanats. Se baser sur la dynamique des gens qui se reconvertissent et qui sont volontaires. Dans notre cas, ce sont des artisans d'art et producteurs (miel, fruits, confitures etc.).

BANNIR la notion de concurrence. PAS DE MONOPOLE. Prendre toutes les forces vives.

- **Les points à retenir :**

- L'importance du maillage territorial entre artisans/ élus / habitants
- Les artisans doivent être acteurs avec et pas juste producteurs pour l'OT