



UN PASS DÉCOUVERTE RÉGIONAL

PASS.BOURGOGNEFRANCHECOMTE.COM

LE PASS, UN GRAND CHANTIER RÉGIONAL

- Chantier n° 33 du **Schéma régional de développement du tourisme et des loisirs**, voté le 17 octobre 2017: « *la création d'un pass touristique régional proposant aux visiteurs un accès à une offre touristique, culturelle et de loisirs diversifiée et représentative de la diversité des richesses régionales* ».
- sortie du pass : **1^{er} juillet 2020**
- Mise en œuvre confiée au **Comité régional du tourisme**
- La base : un panel de **lieux de visite identifiés par le CRT et la Région comme « essentiels »**
- **L'idée directrice** : permettre aux visiteurs d'**accéder à l'ensemble des sites partenaires** grâce au **pass régional**

LES CIBLES ET LES FORMULES

- ❑ Pour les **touristes** et les **habitants** :
2 formules (3 et 7 jours au sein d'une période de 15 jours)
- ❑ Pour les **habitants** et les **résidents secondaires** : un pass annuel
- ❑ Pour les **professionnels du tourisme** de la région : la carte annuelle comme Pass Pro (ancien MASCOT PASS PRO)

Toutes sont **valables** sur l'ensemble du territoire régional.

LES ACTEURS DU DISPOSITIF : QUI FAIT QUOI ?

■ Les lieux de visite :

- proposent aux touristes avec PASS la visite/entrée gratuite
- facturent les visites « Pass » à 50% du tarif public au gestionnaire des flux financiers OTIPASS.
- Le CRT rembourse au partenaire ces 50%.
- Les sites peuvent aussi vendre des Pass à l'accueil (commission accordée de 10% au vendeur sur le prix du pass)

exemple : la visite de votre musée est de 10 € tarif public, le visiteur avec Pass entre gratuitement, vous refacturez 5 € au CRT (via OPTIPASS) pour chaque entrée (facturation trimestrielle)

LES ACTEURS DU DISPOSITIF : QUI FAIT QUOI ?

■ les Offices de Tourisme :

- proposent aux visiteurs avec PASS des prestations gratuites (visite guidée, location de vélo...)
- facturent les visites « Pass » à 50% du tarif public au gestionnaire des flux financiers
- vendent les Pass dans leur office à l'accueil (commission accordée de 10% au vendeur sur le prix du pass)
- communiquent sur l'offre « Pass » de leur territoire
- mobilisent les professionnels

exemple : la visite guidée est de 10 € tarif public, le visiteur avec Pass en bénéficie gratuitement, vous refacturez 5 € au CRT (via OPTIPASS) pour chaque visite (facturation trimestrielle)

LES ACTEURS DU DISPOSITIF : QUI FAIT QUOI ?

- **Le CRT** : crée et maintient le dispositif à prix coûtant, finance les 50% du tarif public aux prestataires, assure une communication dédiée (site web, flyers, Relations Presse, Réseaux sociaux,...)
- **La société OTIPASS** : a créé et installé l'outil informatique, forme les utilisateurs, gère les flux financiers et la vente en ligne

LES BASES POUR INTEGRER LE DISPOSITIF

En tant que site « partenaire »

- Proposer une offre qui n'excédera pas une limite de 15 € (afin de respecter un équilibre financier du projet)
- S'engager à proposer l'entrée gratuite au visiteur, et à prendre en charge 50% du coût de la prestation, les 50% restant étant pris en charge par le CRT.
- S'engager à proposer l'entrée gratuite aux professionnels du tourisme détenteurs de leur pass professionnel, sans refacturation au CRT
- Avoir accès à internet via un PC ou un smartphone pour enregistrer les visiteurs avec Pass en temps réel (connexion à une plateforme dédiée pour toute la gestion financière)
- Signer une convention tripartite prestataire/CRT/Otipass pour une durée d'un an reconductible
- S'assurer que son offre soit référencée dans la base de données régionales **Décibelles Data**

LES SITES AFFILIES

- Si vous proposez une offre / prestation avec un coût supérieur à 15 € (exemple parc de loisirs, visites dégustations...), vous pouvez aussi rejoindre la démarche du Pass découverte selon les conditions suivantes en tant que site affilié :
- S'engager à proposer une réduction au visiteur
- S'engager à proposer la même réduction aux professionnels du tourisme détenteurs de leur pass professionnel
- Aucune gestion financière avec le CRT et Otipass
- Signer une convention tripartite prestataire/CRT/Otipass pour une durée d'un an reconductible
- S'assurer que son offre soit référencée dans la base de données régionales **Décibelles Data**

exemple : l'entrée de votre site coûte 25 €, vous proposer aux visiteurs munis du pass l'entrée à 20 €. Vous encaissez directement cette entrée.

MASCOT PASS PRO

- Les sites partenaires s'engagent à accueillir à titre gracieux les bénéficiaires du Mascot Pass Pro : il s'agit du Pass Découverte, offert à titre gracieux à certains professionnels du Tourisme afin qu'ils puissent découvrir les sites touristiques pour mieux en faire la promotion auprès des touristes.
- Les sites partenaires bénéficient gratuitement de deux cartes non nominatives à faire tourner parmi le personnel.

LES CHIFFRES CLES

- Des **niveaux attractifs de prix de vente** :
 - 30 € pour le pass 3 jours (15 € pour le pass enfant)
 - 45 € pour le pass 7 jours (22 € pour le pass enfant)
 - 80 €, soit moins de 7 € par mois, pour le pass annuel (40 € pour le pass enfant)

- Une **commission pour les sites et OT vendeurs** :
 - 10 % pour la vente au guichet (exemple vous vendez un Pass à 30€, votre commission est de 3 € et vous reversez 27 € au CRT)

- **Coût et avantages pour les lieux de visite** :
 - Un coût : la prise en charge d'un tarif réduit à 50%, mais...
 - Avantage 1: des visiteurs supplémentaires
 - Avantage 2: présence dans une importante communication
 - Avantage 3 : Deux pass professionnels (ancien MASCOT PASS PRO) offerts par structure

POUR S'INVESTIR DANS LA DÉMARCHE

- Pour connaître les étapes et les procédures d'adhésion à la démarche du Pass Découverte, merci de contacter :

Pour les sites touristiques:

Emmanuelle Hory - CRT

e.hory@bfctourisme.com

03 80 280 309 – 06 78 32 15 85

Pour les Offices de Tourisme et le pass professionnel:

Céline Barbier – MASCOT

c.barbier@mascotbfc.com

03 80 280 299