

Le Rassemblement du Grand-Dieppe

Propositions pour le FERRY DIEPPE-NEWHAVEN

Réunion du 9 Décembre 2013



Les questions initiales

- « Comment faire pour que la ligne profite mieux à Dieppe et à sa région ? »
- « Qu'est-ce qui pourrait différencier notre ligne des autres lignes Transmanche ? »
- « Comment améliorer la qualité et la rentabilité des traversées ? »

La problématique d'ensemble

- Quel modèle économique ?

Un modèle économique fondé sur la performance...

... où plus de monde fréquente la ligne, plus la ligne est profitable

... profitable à l'opérateur mais aussi à tout le territoire...

... pour des retombées économiques, oui l'emploi, mais aussi des retombées humaines: des voyages, des événements, des échanges entre générations et des deux côtés de la Manche.

Les pistes de travail

- Un plan d'animation plus complet
 - Un partenariat actif franco-britannique autour de la ligne et d'échanges tout azimut
 - Booster la communication: liens Paris/Rouen/Dieppe/Brighton/Londres
 - Proposer des activités / des horaires plus adaptés tout au long de l'année
 - Des produits touristiques encore plus packagés.
- Un (des) bateau(x) plus adapté(s)
 - Assurer un meilleur accueil à bord
 - Déployer de nouvelles rotations
- Un contrat plus équilibré
 - Donner la priorité au taux de remplissage et aux échanges
 - S'assurer de la rentabilité à plein du bateau : jouer gagnant.

La communication

- Avec l'opérateur:
 - Difficulté à trouver le numéro de la centrale de réservation
 - Site internet peu attractif
 - Signalétique de ferry absente
 - Fléchage pour accéder au ferry à améliorer en provenance de Rouen, Paris et Amiens
 - Aucune indication dans les gares desservant Dieppe de la possibilité d'aller en Angleterre au départ de notre ville
- Dans notre ville :
 - Communication sur les villes d'arrivées
 - Mettre tous les affichages en Français/Anglais (au-delà du left et du slow) à Dieppe et son agglomération
 - Développer la communication et la pub / Campagne publicitaire
- Autres remarques :
 - Louer des encarts vidéo à bord du Ferry pour promouvoir les commerces locaux, les événements dans les villes d'arrivée et leurs alentours
 - Visite scolaire du Ferry à quai
 - Informations sur les soldes shopping en France ou en Angleterre
 - Information sur les événements de Brighton, Dieppe, Rouen

La traversée

- Les tarifs :
 - Développer des formules « Week-end », « Etudiants/scolaires »
 - Création de forfaits de traversée (du low costs au VIP) correspondant à un niveau de prestations (à bord et en arrivant) qui nous démarque; Développer des actions sociales et familiales
- L'accès à la ligne :
 - Des horaires pour un Day-trip et un tourisme sur place Dieppe / Brighton
 - Mise en place de navette avec le centre-ville et location de vélos à la sortie du ferry ; Pas d'indication de la gare SNCF, pas de transports pour s'y rendre
 - Accès au centre d'appel des taxis dieppois à faciliter ; Proposer un service « VIP » avec mise à disposition à l'embarcadère de véhicules de standing
- La qualité de la traversée :
 - Proposer un WI-FI gratuit à bord
 - Ouverture du bar pendant toute la traversée
 - Réduire la durée de l'embarquement/débarquement
 - Offre d'horaires décalés pour le transport de passager ; le weekend Offre « haut de gamme » avec restauration gastronomique
 - Horaires adaptés à la vie des villes départ/arrivée (commerces, marché local, vie nocturne...)

La traversée

- A bord :
 - Adapter l'espace des routiers – carré routier
 - Transformer les places assises en possibilités de couchettes et améliorer la décoration dans les cabines
 - Espaces interactifs
 - Equipements (sièges, déco, restaurants...) à étudier

Le tourisme

- Traversées thématiques en fonction des fêtes locales
- Pack « Hôtel, traversée, repas, hébergement » avec les acteurs locaux
- Communication entre Dieppe et Brighton des évènements locaux
- Organiser des départs de course, des échanges France/Angleterre exploitant le ferry
Mettre en place des « Ambassadeurs de ville » afin de faciliter les échanges entre touristes et riverains
Ouverture des commerces le dimanche
- Présence d'un guichet de l'Office du Tourisme dans l'embarcadère
- Avoir une municipalité et agglomération plus impliquée (soutien, promotion et image de marque de la ville), et des opérations Département / Région en prolongement du train
- Promouvoir les produits locaux, les sites culturels et les commerces régionaux
- Proposer des partenariats avec les artistes locaux (expo, concerts...)
- **Il apparaît important d'améliorer le paysage à l'arrivée de Newhaven, et aussi de traiter avec eux du problème de leur plage !**

Les activités

- **Des activités ludiques** : Tea Time, Cocktails, Espace « Casino », Théâtre, coin Cinéma, Espace massage, Espace enfant revu et adapté, Jeux, Ball Trap
- **Une offre musicale** : Concerts, Festival de musique, Piano Bar, « Metal Cruise »
- **Gastronomi'Cruise** : Cours de cuisine, Inviter un grand chef le temps d'une traversée
- **Croisières**: de rencontres, Soirées privées (mariage, séminaires, Comités d'entreprise, anniversaires...), Soirées à thème (Jour de l'an, Valentine's day...)
- **Echanges sportifs**: tournoi de golf, tennis ou créer une « Course des deux rives » avec Brighton par exemple... L'hippodrome
- **Partenariats**: avec les parcs de loisirs de la région ou du bassin parisien (Disneyland, Astérix...)
- **Echanges**: « Voitures anciennes »

Le contrat

- Par rapport au second ferry :
 - Utilisation du second bateau pour l'organisation de croisières
 - Adapter les horaires WE et vacances en mettant en service un second ferry
 - Travailler avec les agences de voyages, tour opérateurs et voyagistes de la région pour les « packs »
- Par rapport à la DSP :
 - Quel modèle économique à l'avenir? Quel cahier des charges qui ne raisonne pas que sur un déficit mais sur des objectifs de performance et d'échanges avec les britannique à atteindre dans la durée?
 - Adéquation avec les attentes de la clientèle?
 - Les économies d'énergie (à voir dans le cadre d'une approche croisière)

Les messages clefs

- Pas de développement sans développement des échanges et la mise en place d'un partenariat actif franco-britannique:
 - Proposition 1 : mise en place d'un Comité Opérationnel Franco-britannique composé des acteurs publics et privés des deux côtés de la Manche
- Besoin d'une communication globale sur la ligne et la richesse de nos territoires
 - Proposition 2 : élaboration d'un plan de communication valorisant la ligne et ses atouts
- Fonder le modèle économique sur la qualité des traversées et sur l'esprit des croisières à thème et fédérer les acteurs privés et publics sur l'accueil de proximité
 - Proposition 3 : lancement de produits packagés associant traversée + hébergement + activités à Dieppe, Brighton, dans le Sussex, la Normandie, Paris et Londres
- Rappeler le poids économique et social de la ligne sur les territoires, ses habitants et le port en général : On bouge ou on coule ...
- Au final, appel au Conseil général à exercer son leadership sur le dossier.

Un grand merci à tous les
participant(e)s!

<https://www.youtube.com/watch?v=IRdO8TsF2SM>