

Publié le 1 avril 2014

La Haute-Saône au rythme de ses ports de plaisance

Les collectivités locales ont investi dans les quatre ports de plaisance du département pour proposer aux plaisanciers une infrastructure de qualité. La Sem Destination 70, agence touristique de la Haute-Saône, et les offices de tourisme situés le long de la Saône, valorisent une offre variée qui dépasse largement la simple location de bateaux.



« La Haute-Saône a la chance d'être traversée par la Saône, une rivière calme propice au tourisme fluvial qui prend sa source dans les Vosges, traverse le département sur 130 kilomètres, et va se jeter dans le Rhône », explique Philippe Craimet, directeur de [Destination 70](#), Sem chargée du développement, de la promotion et de la commercialisation de la Haute-Saône comme destination touristique. Le tourisme fluvial est en effet l'un des atouts de ce territoire avec des ports à Gray, Scey-sur-Saône, Seveux Savoyeux et Port-sur-Saône.

« Appuyées par le conseil général, les communautés de communes y ont régulièrement investi en fonction des besoins, notamment dans les pontons et des bâtiments pour l'entretien et la réparation des bateaux, précise Philippe Craimet. Il y a eu aussi un travail sur la voie d'eau à travers des programmes d'aménagement avec les Voies Navigables de France (VNF), tel que confortements des berges, désenvasement et rénovation des écluses ». Pour soutenir la dynamique touristique, Destination 70 propose, depuis sa création en 2003, la location de pénichettes et autres bateaux sans permis disponibles chez les loueurs installés dans les ports.

Sur les chemins de halage

Les anciens chemins de halage, qui longent la Saône sur plus de 80 kilomètres de Vesoul à Gray, entrent en synergie avec cette activité fluviale. Ils ont également bénéficié de rénovations « pour permettre aux locaux comme aux touristes de profiter de balades à pied ou à vélo en bord de rivière ». En tant qu'agence de réservation, Destination 70, travaille avec les loueurs de vélos pour proposer une offre diversifiée « qui réponde aux attentes des clientèles françaises et étrangères ».

Au total, plus de 200 conventions ont été passées avec des hôtels, campings, gîtes, chambres d'hôtes et autres professionnels du tourisme, pour commercialiser des produits via internet qui associent jusqu'à deux ou trois prestations. « La diversité permet non seulement d'attirer les visiteurs mais aussi de les inciter à allonger leur séjour », commente Philippe Craimet. Une promotion est également assurée avec des offices de tourisme du département dans différents salons comme le Mahana (en février) ou le Salon du Randonneur (en mars) à Lyon, ville symbolique où la Saône et le Rhône se rencontrent. « Au total une demi-douzaines d'opérations sont organisées dans des villes comme Paris, Lille, Strasbourg, Mulhouse et Lyon où on met en avant le tourisme fluvial et les bases des quatre loueurs », précise Philippe Craimet.

L'activité aux écluses est l'un des indicateurs du dynamisme de ce marché : chaque année 6 000 passages sont comptabilisés par VNF. Si les touristes nationaux et internationaux, Allemands et Anglais en tête, privilégient des locations à la semaine, les locaux préfèrent généralement les week-ends. Avec le printemps le tourisme de fluvial entre dans sa période active !