

ÉCONOMIE LUBERON CŒUR DE PROVENCE FAVORISE LES CONTACTS ENTRE PROFESSIONNELS DU TOURISME ET VIGNERONS

L'œnotourisme se développe dans le Luberon

Avant le lancement de la saison, Luberon cœur de Provence organisait mardi matin son dernier petit-déjeuner du tourisme, ouvert aux professionnels du secteur installés dans le sud Vaucluse. La thématique de l'œnotourisme a été largement développée lors de ce rendez-vous. « Nous avons trois axes de travail, la nature, le patrimoine et la gastronomie/le terroir. On s'est aperçu qu'il y avait de nombreux domaines, et de qualité, dans le Luberon. Mais qu'il fallait en faire la promotion. L'œnotourisme se développe de plus en plus. Les chefs ont des vins du Ventoux et du sud du département à leurs cartes, gage de qualité qu'il faut savoir valoriser », indique Anne Guillaumin, de l'office de tourisme intercommunal. Luberon cœur de Provence a d'ailleurs recruté deux stagiaires pour développer ces missions de promotion du vin sur le territoire. Lors du petit-déjeuner, les rendez-vous organisés par les caves installées dans le Luberon ont été présentés aux professionnels du tourisme (voir par ailleurs). **Un groupe de travail créé avec des vignerons** Par ailleurs, un groupe de travail a été créé il y a plusieurs semaines. Quatre réunions ont d'ores et déjà eu lieu. Un plan d'actions a été établi

avec les vignerons jusqu'en 2020. Pour 2018, cela concerne des "petites actions", pour commencer à se faire connaître et intéresser les habitants et les touristes à l'œnologie. Le premier événement a eu lieu après le petit-déjeuner de mardi. Onze vignerons étaient présents pour rencontrer les professionnels du tourisme et échanger sur les accords mets et vins par exemple. L'objectif de l'office de tourisme est simple : créer le contact, favoriser le lien pour que des partenariats se créent entre les différents acteurs du territoire. Hôteliers, restaurateurs, responsables d'ateliers de cuisine, associations ont donc pu échanger avec les représentants de vignobles locaux. « C'est nécessaire pour nous. Notre activité va bien au-delà de la fabrication et la commercialisation de vins, commente Cyril Belvalat, assistant du propriétaire du domaine de la Citadelle, à Ménerbes. Nous avons le musée du tire-bouchon, nous finalisons actuellement notre projet de jardin botanique. » Des lieux touristiques qui méritent que les professionnels du secteur y fassent venir leurs clients. « On organise des repas, un marché de Noël, un sentier de découverte du coin... Il y a un vrai travail cohérent entre nous et les acteurs du tourisme. » L'office de tourisme

développe également de plus en plus les prestations à la carte, afin de répondre à une demande de plus en plus importante. « On fait du business, analyse Franck Delahaye, directeur de l'office de tourisme, mais on est surtout là pour promouvoir notre territoire ».

