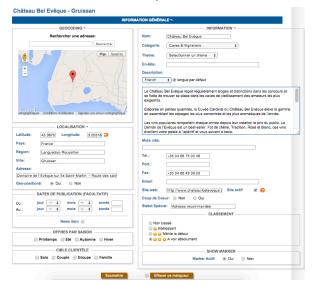
# GRUISSAN LE VIN PATRIMOINE VECTEUR D'ATTRACTIVITE DES DESTINATIONS PORTS & TERROIRS

Plan marketing de co-branding marques Sud de France & Pays Cathare, des innovations Odyssea visant à développer l'attractivité et la distribution en circuits courts d'offres et de produits des 4 saisons



### INVESTISSEMENTS LIES A LA STRUCTURATION ET CREATION DES PRODUITS OENOTOURISTIQUES

1. l'évaluation de la base de données existante en cohérence avec la solution de réservation en ligne envisagée 2. Mise en place d'un back-office

### **PLAN DE MEDIATION NUMERIQUE & MARKETING**

1. Conception d'une solution d'une solution de réservation en ligne et solution de panier dynamique









## Constat et axe de travail

Une analyse complète de la base de données de l'office de Gruissan a été faite.

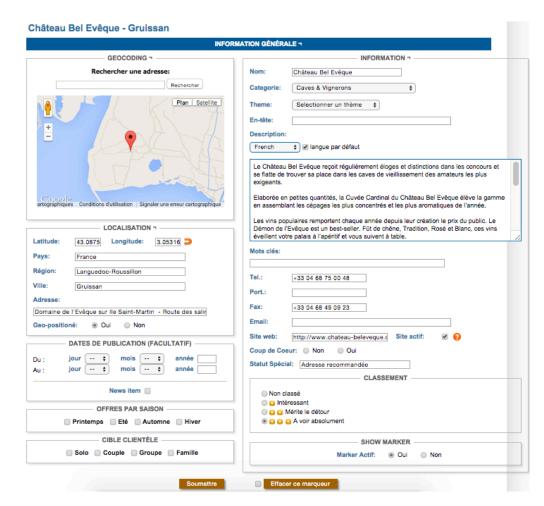
Cette analyse avait pour objectif de définir en fonction du projet *Plan marketing de co-branding marques Sud de France & Pays Cathare, des innovations Odyssea visant à développer l'attractivité et la distribution d en circuits courts d'offres et de produits des 4 saisons, les manques et les besoins.* 

Un benchmarking a été fait sur trentaine de site web pour voir les solutions envisagées. Quelques exemples de sites web consultés :

http://pro.finisteretourisme.com/vous-accompagne/la-reservation-en-ligne

http://www.labresse.net/reservation-la-bresse-ete.html http://www.tourisme-rennes.com/reservation-visitesactivites-guides-spectacles.aspx

Ce benchmarking a permis de donner différents axes de travail concernant l'évolution de la base de données de l'office de tourisme de Gruissan.











## Analyse de l'étude opinionWay sur la réservation en ligne

Les réservations en ligne sont de plus en plus importantes et ce quel que soit le secteur d'activité.

En France dans le tourisme, les ventes en ligne occupent désormais une part significative. Le taux de pénétration des ventes online est de 43% en 2014. Il devrait atteindre les 45 % en 2016 selon le cabinet d'études PhoCusWright (French Online Travel Overview Seventh Edition).

Jusqu'en 2013, les ventes en ligne sont portées en France avant tout par le train, l'aérien et l'hôtel. Par exemple, toujours selon PhoCusWright, les ventes en ligne en direct (i.e. sans intermédiaires) se répartissent de la manière suivante : les compagnies aériennes traditionnelles (44%), le train (28 %) et 13 % pour l'hôtellerie (cf. le poids des intermédiaires et des agences en ligne). Le reste est composé par les tours opérateurs (8%), les loueurs de voitures (8 %) et les compagnies low cost dans l'aérien (2%).

Ces dernières années, on assiste à une diversification des produits réservés en ligne. A ce sujet une étude d'OpinionWay, apporte des informations intéressantes sur le comportement des Français sur Internet.

On y apprend que 77 % des Français ont déjà prix un rendez-vous ou une réservation en ligne. Sans grande surprise les principaux types de réservation concernent des produits traditionnels dans le tourisme :

- 59% des Français ont déjà réservé en ligne un voyage en avion, en train ou en voiture, dont 11 % depuis un mobile ;
- 55 % pour la réservation d'hôtel, dont 9% sur mobile
- 41 % pour les spectacles, dont 7 % sur mobile.

C'est encore très faible pour la restauration, où seulement 21% des personnes interrogées ont déjà réservé un restaurant (dont 8 % sur mobile). On constate des écarts significatifs sur les canaux de réservation en fonction de l'âge. Par exemple si les réservations sur mobile pour un voyage en avion, en train ou en voiture ne concernent en moyenne que 11% des ventes en ligne, ce chiffre monte à 16 % chez les 18-34 ans. C'est également le cas pour les spectacles (12 % chez les 18-34 ans, contre une moyenne de 7%) et les restaurants (12 % également chez les 18-34 ans, contre une moyenne de 8%). Les restaurateurs ont donc tout intérêt à proposer la réservation en ligne.

Les trois principaux avantages évoqués pour avoir réservé en ligne sont :

- 74 % la disponibilité ;
- 57 % les conseils et les avis ;
- 21 % pour les informations accessibles en ligne.









Enfin l'étude offre un éclairage sur les critères de recherche les plus importants pour une réservation en ligne. Le prix reste la variable indétrônable à 72 %, puis les informations fournies sur les prestataires et les services (32 %), enfin, à égalité, avec 24 % les créneaux horaires disponibles et la zone géographique/la localisation. Cette étude étant multi-sectorielles, on constate que les commentaires des utilisateurs sont bien en retrait (seulement 19 %).











## Analyse de l'étude : Etude et comportement des clientèles

## Plus de commercialisation en ligne B2C que B2B.

Selon une enquête téléphonique effectuée par Novamétrie pour le compte du CRDTA du 25 au 26 novembre 2014 auprès d'un échantillon représentatif de 300 professionnels du tourisme, les prestataires auvergnats réalisent près de la moitié de leur chiffre d'affaires (CA) par la commercialisation sur internet.

En moyenne 29% du CA est réalisé par la vente directe internet (B2C) et 18% via des agences de vente en ligne tels que Booking, Expedia, Lastminute, Abritel... (B2B).

Cette moyenne recouvre des situations différentes selon les modes d'hébergements.

Les hôtels réalisent 41% de leur chiffre d'affaires par la commercialisation sur internet avec une légère dominante B2B. En effet une étude nationale précise que 2/3 des sites d'hôtels indépendants n'offrent pas la possibilité de réserver en ligne en temps réel.

Cela fait fuir de nombreux clients qui se tournent vers les agences de vente en ligne (OTAs), perçues comme pratiques, rapides et fiables.

Ces données démontrent bien qu'il est devenu impératif pour les prestataires touristiques d'adopter une stratégie numérique et d'être présents en ligne pour optimiser leur taux d'occupation. C'est pourquoi le CRDTA propose aux professionnels du tourisme d'intégrer gratuitement la place de marché via l'OPEN SYSTEM.

Les 2 300 prestataires déjà présents offrent à leurs clients la possibilité de réserver et d'acheter en ligne, directement depuis leur site internet.

L'analyse des données de la place de marché régionale permet de dégager des tendances sur le comportement de réservation de la clientèle et d'affiner les plans d'actions marketing et commerciales.

Le séjour moyen vendu sur la place de marché régionale est de 4 nuits, réservé 46 jours avant, pour un montant de 289 €.









## Analyse de l'étude : Etude et comportement des clientèles

Les hôtels et les chambres d'hôtes vendent majoritairement 1 nuit, les campings et les meublés 1 semaine. 26% des ventes sont en dernière minute (jusqu'à J-7), dont 7% en ultra-dernière minute (J ou J-1).

Les mois d'août, septembre et octobre sont ceux qui comptent le plus de dernière minute. Le mois de juillet est celui pour lequel il y a le plus d'ultra-dernière minute. Les réservations de dernière minute atteignent 42% pour les hôtels, contre 10% pour le locatif.

Un séjour d'une nuit est vendu en moyenne 92 € sur la place de marché. 60% de ces séjours sont vendus 1 mois ou plus en avance à 97 €, 40% sont vendus dans la semaine à 84 €.

Un séjour d'une semaine est vendu en moyenne 476 € sur la place de marché. 34% de ces séjours sont vendus 3 mois ou plus en avance à 509 €, 58% sont vendus 1 à 3 mois avant à 450 € et 8% sont vendus dans la semaine à 402 €.

Plus d'un client sur deux ajoute un supplément à son panier. 60% des clients choisissent un supplément pour les hôtels et même 70% pour les campings.

Le supplément hôtel pèse en moyenne 12% du montant total de la dépense, le supplément camping 6%.

47% des réservations se font entre mai et août, jusqu'à 70% pour les campings. 47% des séjours sont consommés en juillet et août, jusqu'à 76% pour les campings.









## Analyse de l'étude : Etude et comportement des clientèles

Les hôtels et les chambres d'hôtes vendent majoritairement 1 nuit, les campings et les meublés 1 semaine. 26% des ventes sont en dernière minute (jusqu'à J-7), dont 7% en ultra-dernière minute (J ou J-1).

Les mois d'août, septembre et octobre sont ceux qui comptent le plus de dernière minute. Le mois de juillet est celui pour lequel il y a le plus d'ultra-dernière minute. Les réservations de dernière minute atteignent 42% pour les hôtels, contre 10% pour le locatif.

Un séjour d'une nuit est vendu en moyenne 92 € sur la place de marché. 60% de ces séjours sont vendus 1 mois ou plus en avance à 97 €, 40% sont vendus dans la semaine à 84 €.

Un séjour d'une semaine est vendu en moyenne 476 € sur la place de marché. 34% de ces séjours sont vendus 3 mois ou plus en avance à 509 €, 58% sont vendus 1 à 3 mois avant à 450 € et 8% sont vendus dans la semaine à 402 €.

Plus d'un client sur deux ajoute un supplément à son panier. 60% des clients choisissent un supplément pour les hôtels et même 70% pour les campings.

Le supplément hôtel pèse en moyenne 12% du montant total de la dépense, le supplément camping 6%.

47% des réservations se font entre mai et août, jusqu'à 70% pour les campings. 47% des séjours sont consommés en juillet et août, jusqu'à 76% pour les campings.







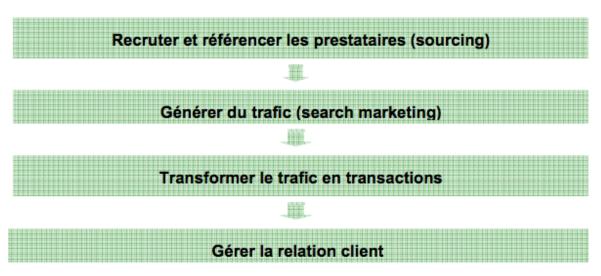


## Les attentes des clientèles face à la réservation en ligne

La réservation des produits touristiques repose sur les mêmes fondamentaux que pour le commerce en ligne en général (le tourisme mais surtout les transports représentent environ la moitié des transactions réalisées en ligne).

L'intégration des étapes du processus du front-office

- Le système de réservation n'intègre pas nécessairement toutes les étapes : dans le cas le plus basique, l'internaute ne peut pas consulter la disponibilité de la prestation (après le clic 1) et envoie un message à partir d'un formulaire ou d'un logiciel de messagerie. L'opérateur confirmera la disponibilité par messagerie.
- A un niveau plus évolué, l'internaute peut s'informer au préalable de la disponibilité de la prestation en interrogeant un moteur de recherche pour une date donnée (clic 2). L'étape suivante consiste à adresser un formulaire avec ses coordonnées pour demander confirmation de la disponibilité.
- Le site peut proposer ou non la confirmation de la réservation en demandant au client ses coordonnées de carte bancaire à titre de garantie, sans toutefois que celles-ci soient utilisées pour le paiement (clic 3). C'est ainsi que fonctionnent la plupart des systèmes de réservation hôteliers et locatifs, le paiement s'effectuant hors ligne. Enfin, la réservation en ligne peut être accompagnée d'un paiement réel par carte bancaire (clic 4). C'est la façon dont fonctionnent la plupart des agences en ligne.











# 2 systèmes proposés aux utilisateurs des outils numériques de l'office de tourisme de Gruissan

## Le module panier de voyage



## Le module réservation en ligne











# 2 systèmes proposés aux utilisateurs des outils numériques de l'office de tourisme de Gruissan

# Le module panier de voyage

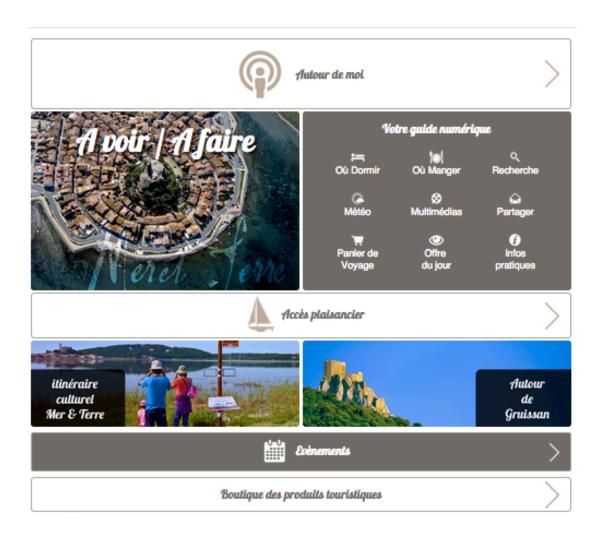












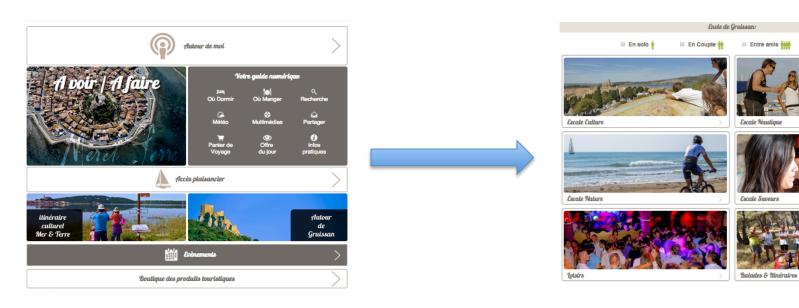
Exemple de la web app de Gruissan











Page accueil N1













≈ 6.5km

La Cave de Gruissan ☑☑☑

Boulevard de la Corderie, 11430 Gruissan, France ≈ 6.8km







Page N2











## Caves & Vignerons





Domaine de l'Evêque sur Ile Saint-Martin - Route des salins- Gruissan ≈ 5.7km









Lieu dit - Château le Bouïs - 11430 Gruissan, France ≈ 7.2km



sélectionne ses activités

touristiques









Domaine de l'Ile St-Martin QQQ

22 Avenue du Général Azibert, 11430 Gruissan, France

≈ 6.5km









La Cave de Gruissan 👊 👊

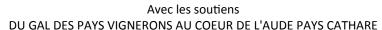
Boulevard de la Corderie, 11430 Gruissan, France

≈ 6.8km







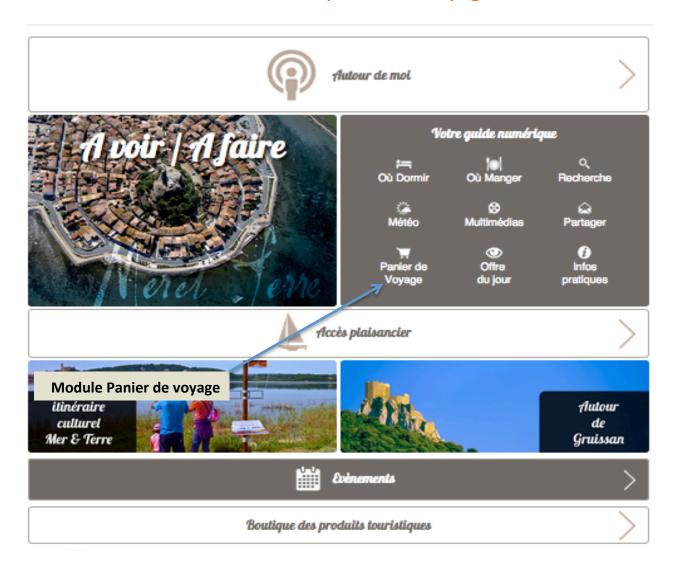




















## Panier de Voyage













## Château Bel Evêque

Le Château Bei Evêque reçoit régulièrement éloges et distinctions dans les concours et se flatte de trouver sa place dans les caves de...









### Domaine de l'Ile St-Martin

Jérôme et Fabienne TRUILLET, propriétaires-récoltants | Le Domaine de l'île St Martin est exploité familialement par Jérôme et Fabienne...







L'utilisateur retrouve ses escales sélectionnées









## Panier de Voyage













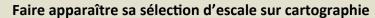
## Château Bel Evêque

Le Château Bei Evêque reçoit régulièrement éloges et distinctions dans les concours et se flatte de trouver sa place dans les caves de...











### Domaine de l'Ile St-Martin Q QQ

Jérôme et Fabienne TRUILLET, propriétaires-récoltants | Le Domaine de l'île St Martin est exploité familialement par Jérôme et Fabienne...





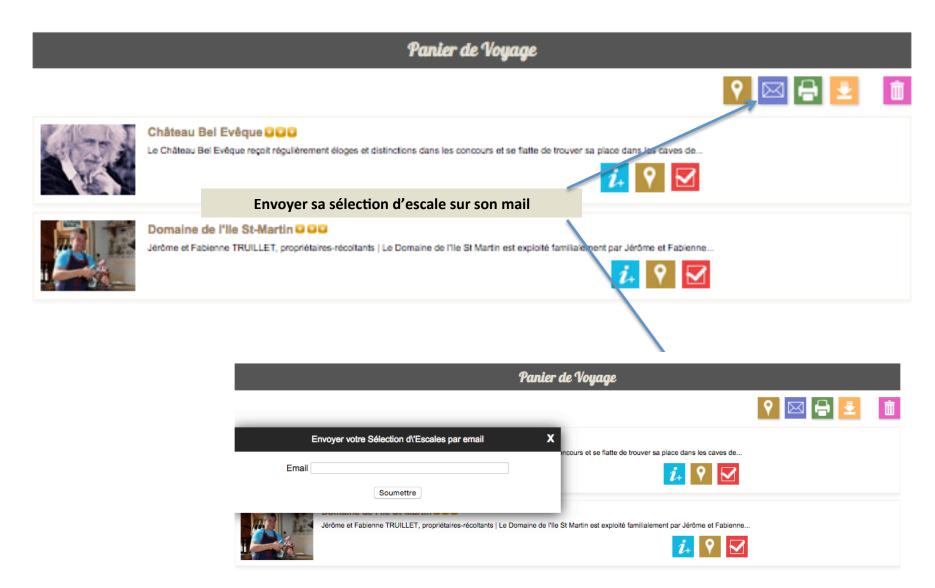












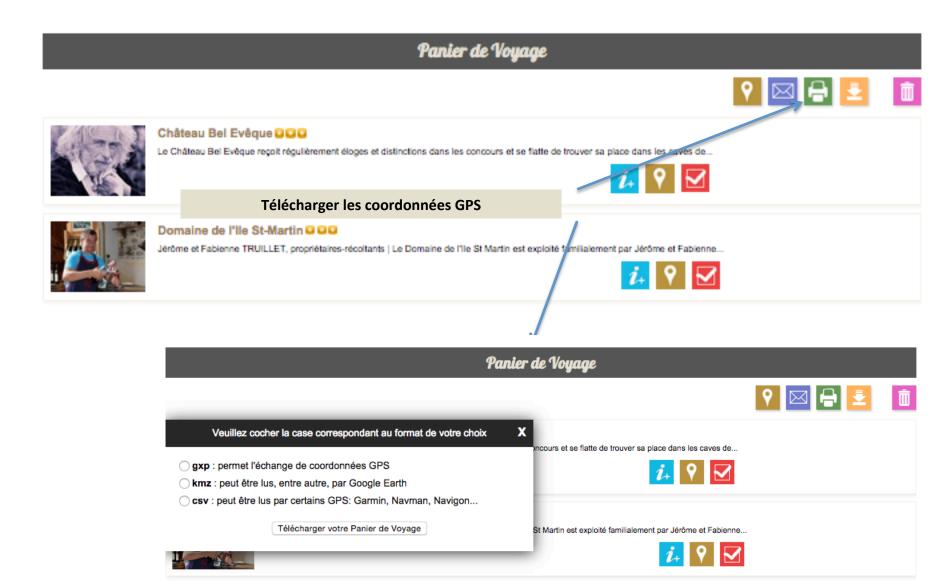






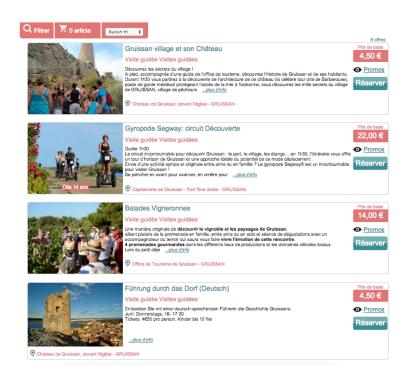






# 2 systèmes proposés aux utilisateurs des outils numériques de l'office de tourisme de Gruissan

## Les 2 modules réservation en ligne choisis







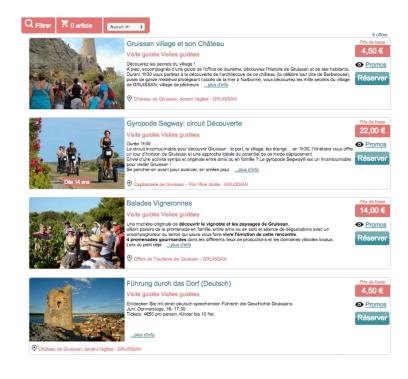






# 2 systèmes proposés aux utilisateurs des outils numériques de l'office de tourisme de Gruissan

## **SUR GRUISSAN**: le module awoo













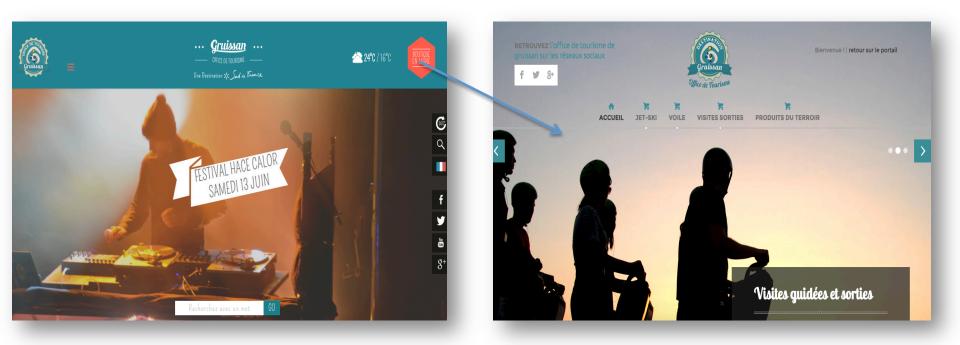
Avec les soutiens DU GAL DES PAYS VIGNERONS AU COEUR DE L'AUDE PAYS CATHARE











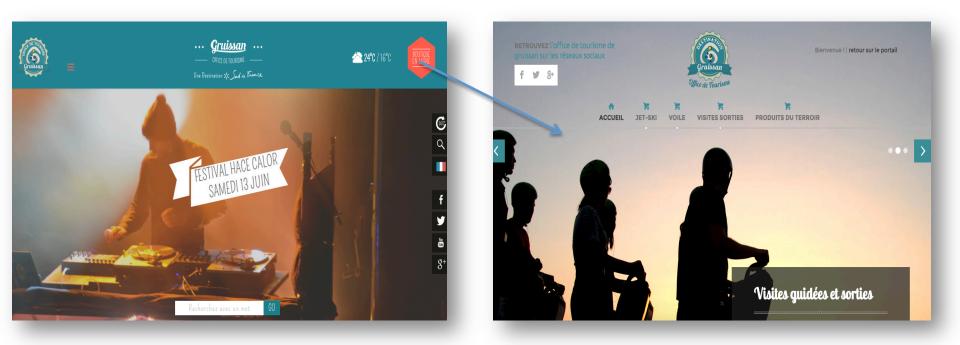
En cliquant sur la boutique en ligne l'internaute à accès à la boutique de Gruissan











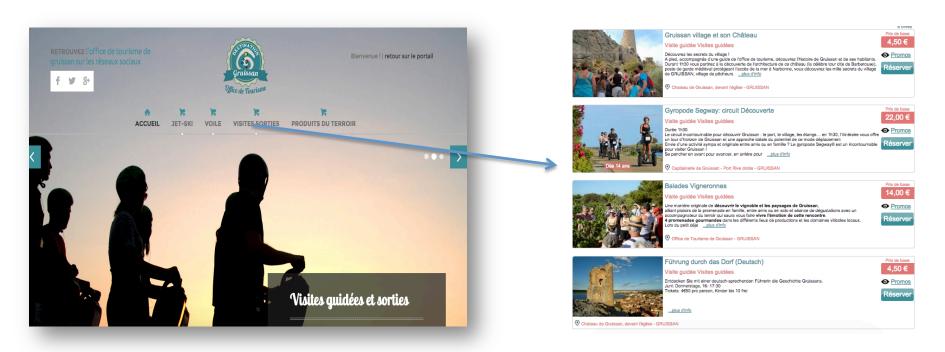
En cliquant sur la boutique en ligne l'internaute à accès à la boutique de Gruissan











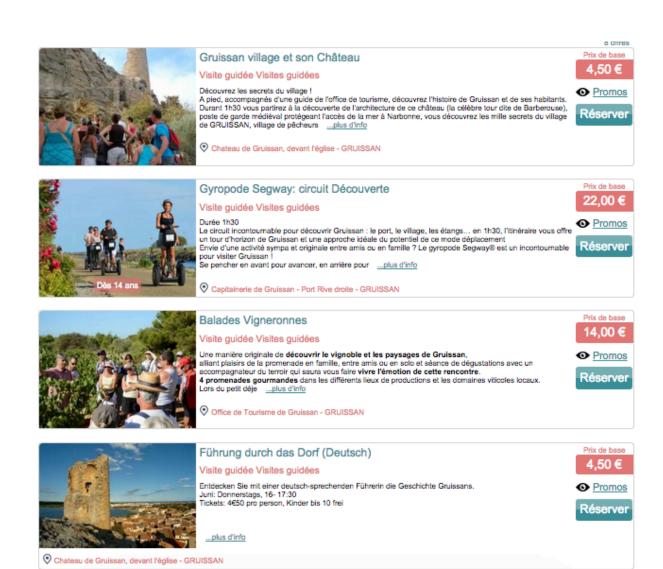
En cliquant sur visites sorties il a accès à une offres d'activités sur Gruissan













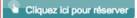
















## Balades Vigneronnes

Une manière originale de découvrir le 30 juillet, Jeudi 27août et dimanche 6 vignoble et les paysages de Gruissan, septembre accompagnateur du terroir qui saura vous septembre faire vivre l'émotion de cette rencontre. Le Domaine de l'Ile Saint Martin (de différents lieux de productions et les dimanche 28 juin, jeudi 9 juillet, jeudi 6 domaines viticoles locaux.

Lors du petit déjeuner vigneron, au chant | Tarif adulte: 14€ des produits du terroirs labélisés "AUDE ANS : 6 € PAYS CATHARE"et "SUD de FRANCE" Les enfants (accompagnés) de moins 6 gages de qualité incomparable.

Les 4 domaines qui vous proposent ces L'âge des participants sera vérifié visites sont :

Dimanche 4 octobre

RICHARD ): le dimanche 5 juillet, Jeudi l'Office de Tourisme à 8h45

alliant plaisirs de la promenade en Le Château le BOUIS ( de Frédérique famille, entre amis ou en solo et séance OLIVIE): Le dimanche 17 mai, Jeudi 9 de dégustations avec un juillet, Jeudi 20 août et dimanche 27

4 promenades gourmandes dans les Fabienne et Jérôme TRUILLET ): Les août et dimanche 18 octobre

des cigales, vous découvrirez les saveurs | Les enfants (accompagnés) de 6 à 15

ans: Gratuit

avant le départ

La Cave de Gruissan, les Dimanche 14 En juillet et août, rendez-vous le jeudi juin, Jeudi 23 juillet, Jeudi 13 août et matin à l'office de Tourisme , à partir de 8h45

Le Château Bel Evêque ( de Pierre Durée : 3h environ, rendez-vous à

#### Visites guidées

Avec un guide, découvrez les facettes de la ville et du territoire



En cas de mauvais temps l'office de | Tel: 04.68.49.09.00. tourisme se réserve le droit d'annuler la Mail

Conditions de remboursement, contacter N'oubliez pas d'indiquer votre numéro de l'office de tourisme:

80, boulevard Pech Maynaud 11430 d'annulation. GRUISSAN

: office.tourisme@gruissanmediterranee.com

téléphone. Vous serez prévenus en cas

Encadrement: • • • • • • Sécurité : LEGRAND GERARD : "très belle balade le casse croûte sympa les accompagnateurs à l'écoute des participants A refaire\*

## En sélectionnant votre activité, vous arrivez sur la fiche descriptive

#### Options et promotions

autre balade! Elodie

Réduction tarif pour les 6 - 15 ans (-8€) : Cette réduction s'applique pour les enfants de 6 à 15 ans. UN JUSTIFICATIF SERA DEMANDE AVANT LE DEPART DE LA VISITE

Réponse : Merci Gérard pour votre témoignage. Les balades vigneronnes ont été très appréciées, nous transmettons à Alban et à l'équipe... A très bientôt pour une

Réduction pour les - de 6 ans (-100%) : Gratuité pour les moins de 6 ans sur présentation d'un justificatif.















## Cliquez sur réserver



## Balades Vigneronnes

vignoble et les paysages de Gruissan, septembre alliant plaisirs de la promenade en Le Château le BOUIS ( de Frédérique famille, entre amis ou en solo et séance | OLIVIE): Le dimanche 17 mai, Jeudi 9 de dégustations avec un juillet, Jeudi 20 août et dimanche 27

accompagnateur du terroir qui saura vous septembre faire vivre l'émotion de cette rencontre. Le Domaine de l'Ile Saint Martin (de domaines viticoles locaux.

Lors du petit déjeuner vigneron, au chant | Tarif adulte: 14€ des produits du terroirs labélisés "AUDE | ANS : 6 € PAYS CATHARE'et "SUD de FRANCE" Les enfants (accompagnés) de moins 6 gages de qualité incomparable.

Les 4 domaines qui vous proposent ces L'âge des participants sera vérifié visites sont :

La Cave de Gruissan, les Dimanche 14 En juillet et août, rendez-vous le jeudi juin, Jeudi 23 juillet, Jeudi 13 août et matin à l'office de Tourisme , à partir Dimanche 4 octobre

Le Château Bel Evêque ( de Pierre Durée : 3h environ, rendez-vous à RICHARD ): le dimanche 5 juillet, Jeudi | l'Office de Tourisme à 8h45

Une manière originale de découvrir le 30 juillet, Jeudi 27août et dimanche 6

4 promenades gourmandes dans les Fabienne et Jérôme TRUILLET ): Les différents lieux de productions et les dimanche 28 juin, jeudi 9 juillet, jeudi 6 août et dimanche 18 octobre

des cigales, vous découvrirez les saveurs Les enfants (accompagnés) de 6 à 15

ans : Gratuit

avant le départ

de 8h45

#### Visites guidées

Avec un guide, découvrez les facettes de la ville et du territoire



En cas de mauvais temps l'office de Tel: 04.68.49.09.00. tourisme se réserve le droit d'annuler la Mail

l'office de tourisme:

80, boulevard Pech Maynaud 11430 d'annulation. GRUISSAN

office.tourisme@gruissanmediterranee.com

Conditions de remboursement, contacter N'oubliez pas d'indiquer votre numéro de téléphone. Vous serez prévenus en cas







#### LEGRAND GERARD:

"très belle balade le casse croûte sympa les accompagnateurs à l'écoute des participants A refaire"

Réponse : Merci Gérard pour votre témoignage. Les balades vigneronnes ont été très appréciées, nous transmettons à Alban et à l'équipe... A très bientôt pour une autre balade! Elodie



#### Options et promotions

- Réduction tarif pour les 6 15 ans (-8€) : Cette réduction s'applique pour les enfants de 6 à 15 ans. UN JUSTIFICATIF SERA DEMANDE AVANT LE DEPART DE LA VISITE
- Réduction pour les de 6 ans (-100%) Gratuité pour les moins de 6 ans sur présentation d'un justificatif.

DU GAL DES PAYS VIGNERONS AU COEUR DE L'AUDE PAYS CATHARE





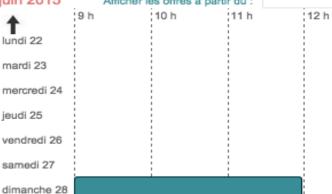




Pour mettre dans le panier une séance du calendrier ci dessous, il vous suffit de cliquer dessus.







Sectionnez votre date

Réservé

Disponible

Une manière originale de découvrir le 30 juillet, Jeudi 27août et dimanche 6 vignoble et les paysages de Gruissan, septembre famille, entre amis ou en solo et séance OLIVIE): Le dimanche 17 mai, Jeudi 9 dégustations avec accompagnateur du terroir qui saura vous septembre domaines viticoles locaux.

Lors du petit déjeuner vigneron, au chant Tarif adulte: 14€ des cigales, vous découvrirez les saveurs Les enfants (accompagnés) de 6 à 15 des produits du terroirs labélisés "AUDE ANS : 6 € PAYS CATHARE'et "SUD de FRANCE" Les enfants (accompagnés) de moins 6 gages de qualité incomparable.

Les 4 domaines qui vous proposent ces L'âge des participants sera vérifié visites sont :

La Cave de Gruissan, les Dimanche 14 | En juillet et août, rendez-vous le jeudi Dimanche 4 octobre

RICHARD ): le dimanche 5 juillet, Jeudi l'Office de Tourisme à 8h45

alliant plaisirs de la promenade en Le Château le BOUIS ( de Frédérique un juillet, Jeudi 20 août et dimanche 27

faire vivre l'émotion de cette rencontre. Le Domaine de l'Île Saint Martin (de 4 promenades gourmandes dans les Fabienne et Jérôme TRUILLET ): Les différents lieux de productions et les dimanche 28 juin, jeudi 9 juillet, jeudi 6 août et dimanche 18 octobre

ans : Gratuit

avant le départ

juin, Jeudi 23 juillet, Jeudi 13 août et matin à l'office de Tourisme , à partir de 8h45

Le Château Bel Evêgue ( de Pierre Durée : 3h environ, rendez-vous à

#### Visites guidées

Avec un guide, découvrez les facettes de la ville et du territoire





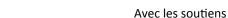












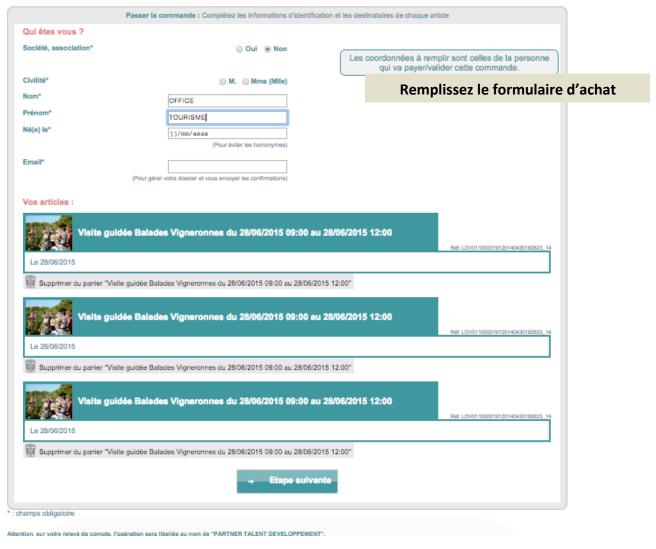
DU GAL DES PAYS VIGNERONS AU COEUR DE L'AUDE PAYS CATHARE



















# 2 systèmes proposés aux utilisateurs des outils numériques de l'office de tourisme de Gruissan

## **AUTOUR DE GRUISSAN: le module Sud France**



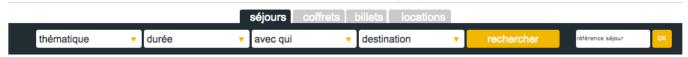


SÉJOURS COFFRETS BILLETS BOUTIQUE GROUPES ESPACE PRO DORMIR DESTINATIONS

Español English vos mots clés...

Châteaux et demeures de charme

## Trouvez votre voyage



## A chacun son vovage











Exemple des sites web vignerons

En cliquant sur poduits touristiques









## Produits touristiques de Gruissan et à 1h



#### Sur Gruissan

Achetez vous prochaines activités

#### Nos circuits commentés avec nos guides interprètes

Guissan village ou encore la chapelle Notre-Dame des Auzils.

#### Nos circuits découvertes en gyropde Segway avec nos guides interprètes

Le gyorpde Segway est un moyen de déplacement doux et original.

#### Nos balades vigneronnes avec notre guide vigneron

Venez decouvrir le métier de vigneron. Petit déjeuner vigneron et dégustation.

#### Nos locations de matériel pour vivre gruissen en mer et à terre

Location de planche à voile, catamaran, optimist, jet-ski, paddle...

#### Nos cours individuel et collectif

Cours de planche à voile, catamaran, paddle, optimist, kite surf...

Achetez

#### A moins d'1 heure

Achetez vos billets d'entrées de nos partenaires Aude Pays Cathore Destination Sud de France

#### L'oulibo

Votre visite Olivier, olives, huiles d'olives, méthodes et lieux de production, transformation au moulin, cosmétique, santé, recettes, littérature, tout connaître sur cet arbre mythique! Puis après avoir parcouru les routes culturelles, vous dégusterez les olives et huiles sous toutes leurs formes, conseils pratiques et recettes à la clé! Suivez le guide pour une balade dans une oliveraie, lecture de panneaux explicatifs, la culture dans le monde, suivie d'un spectacle son et lumière, ce sont les usages et les métiers autour de l'olive que vous découvrirez.

#### Achetez

#### Le Château de Peyrepertuse

Le château de Peyrepertuse est l'un des plus remarquables châteaux forts du Midi de la France. Incontournable site du Pays Cathare, sur la ligne frontière aux portes de l'Espagne jusqu'au traité des Pyrénées. Véritable "citadelle du vertige", culminant à 800m d'altitude, le château de Peyrepertuse se confond avec la ligne de crête calcaire en limite des Hautes Corbières et du Fenouillèdes.

#### Achetez

#### Le Château de Quéribus

Visite du château de Quéribus, dernier bastion à tomber aux mains des Croisés en 1255, onze ans après la chute de Montségur, lors de la Croisage contre les Albiqueis. Le billet permet de visiter le château de Quéribus et d'assister au "Sermon du Curé de Cucugnan", spectacle d'images virtuelles au théâtre Achille Mir,

Achetez

Sélectionnez votre offre à 1h









## VISITE DU CHÂTEAU DE QUÉRIBUS À CUCUGNAN

visite en Aude Pays Cathare







A partir de 3,50€ le billet

Ajouter au panier

#### votre visite

Visite du château de Quéribus, dernier bastion à tomber aux mains des Croisés en 1255, onze ans après la chute de Montségur, lors de la Croisade contre les Albigeois.

Le billet permet de visiter le château de Quéribus et d'assister au "Sermon du Curé de Cucugnan", spectacle d'images virtuelles au théâtre Achille Mir, à Cucugnan.

Durée: 2h30

DESCRIPTIF

VALIDITÉ

SERVICES

TARIFS

ANIMATIONS

Un sentier, facile d'accès, mène à l'entrée du château (10mn de marche). Quéribus est un excellent **exemple d'architecture militaire**. Il en présente tous les éléments : assommoirs, meurtrières, canonnières... Des éléments liés à la vie quotidienne dans la forteresse sont également conservés : citernes, corps de logis...

L'ensemble se visite en empruntant des escaliers étroits, des couloirs, maçonnés ou taillés dans le roc. Le **donjon polygonal** est réputé pour sa « **salle du piller** ». Eclairée par une imposante **fenêtre à meneau** chanfreinée, elle est de **style gothique primitif**. Sa voûte repose sur un puissant piller circulaire s'épanouissant en palmier.

5 4

téléphonez-nous

envoyer un email

demander un devis

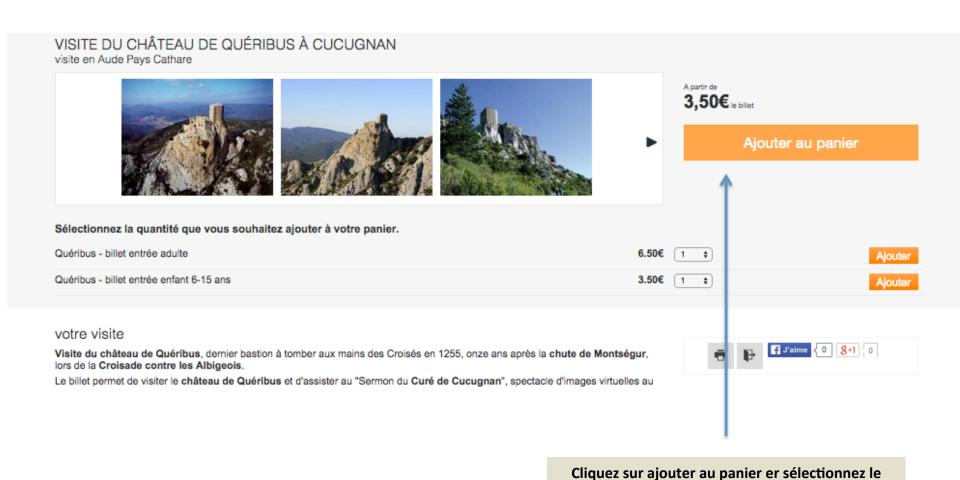
Une fois votre offres sélectionnées vous accéder à la fiche descriptive











Avec les soutiens
DU GAL DES PAYS VIGNERONS AU COEUR DE L'AUDE PAYS CATHARE









nombre de billet d'entrée

