



Désaisonnaliser le tourisme littoral :

Médoc Atlantique mise sur les séminaires pour prolonger l’activité après l’été

Avec 189 000 lits touristiques, dont une offre structurée autour de 63 campings, Médoc Atlantique fait face à un enjeu partagé par de nombreuses destinations littorales : faire vivre son économie touristique au-delà du pic estival. Une équation à laquelle le territoire apporte une réponse par le tourisme d'affaires. À Lacanau, trois opérateurs annoncent déjà une vingtaine de séminaires pour septembre et le début de l'automne, tandis qu'un seul hébergeur accueillera 170 participants en septembre et octobre. Une clientèle BtoB qui ouvre une nouvelle piste pour transformer l'arrière-saison en véritable période d'activité.



@Le Tedy

Après le pic estival, l’enjeu économique de la désaisonnalisation

Pour les destinations littorales, prolonger la saison touristique ne consiste pas uniquement à convaincre les vacanciers de partir plus tard. L'enjeu est aussi de **diversifier les clientèles capables de prendre le relais lorsque la fréquentation loisirs ralentit**, afin de maintenir l'activité des hébergeurs et des prestataires.

La problématique est particulièrement tangible à Médoc Atlantique. Avec **189 000 lits touristiques et 63 campings**, la destination dispose d'une capacité d'accueil importante, historiquement mobilisée par les flux de loisirs. À partir de septembre, cette capacité disponible constitue aussi une opportunité pour développer une clientèle moins dépendante du calendrier des vacances scolaires : celle des entreprises.

Les premières tendances observées à Lacanau confirment cette dynamique. **Aquitaine Raid comptabilise dix séminaires d'ici début octobre**, avec des groupes de 5 à 95 participants et une moyenne de 40 personnes. **Evolution 2 affiche également une dizaine de séminaires déjà signés**, pour une moyenne de 50 participants. Au Camping & Spa L'Océan Airtel, **170 participants sont attendus dans le cadre de séminaires sur septembre et octobre**.

Une activité qui illustre la capacité du tourisme d'affaires à prendre le relais à l'issue de la haute saison, en mobilisant hébergements, prestataires d'activités et équipements touristiques à une période traditionnellement plus calme. Pour Médoc Atlantique, le séminaire devient ainsi un levier supplémentaire pour prolonger l'activité touristique et diversifier les clientèles au-delà de l'été.

Le séminaire outdoor, un produit de diversification pour les acteurs touristiques

Cette dynamique tient également à l'évolution du produit « séminaire ». À Lacanau, les demandes observées ne se limitent plus à la location d'une salle et à une nuitée. **Evolution 2** constate notamment une demande pour des **journées d'activités, des team buildings et des programmes à la carte**, avec des réservations pouvant intervenir très tardivement.

Pour une destination littorale, cette évolution est stratégique : elle permet de transformer des infrastructures initialement associées aux loisirs en composantes d'un produit destiné aux entreprises.

Médoc Atlantique dispose à cet égard d'un terrain particulièrement étendu : **124 kilomètres de plages, 400 kilomètres de pistes cyclables, 351 kilomètres de chemins de randonnée**, auxquels s'ajoutent l'océan, les lacs et la forêt. Autant de supports permettant aux prestataires de construire des formats autour des sports nautiques, des challenges collectifs ou des activités outdoor.

L'hôtellerie de plein air peut également trouver dans cette clientèle un relais de fréquentation. À Lacanau, le Camping & Spa L'Océan dispose par exemple d'équipements de padel, beach-volley, multisport ou pumtrack qui peuvent être intégrés à ces usages professionnels.

Le tourisme d'affaires ne nécessite donc pas nécessairement la création d'un produit touristique entièrement nouveau : **il permet aussi de changer l'usage d'une offre existante selon les saisons**.

De la métropole bordelaise au marché national : une clientèle qui dépasse déjà le bassin de proximité

La provenance des groupes accueillis permet enfin de mesurer le potentiel du marché. Chez Aquitaine Raid, **70 % des entreprises reçues viennent de Bordeaux et de sa métropole**. La proximité géographique joue donc pleinement : Lacanau permet de sortir du cadre professionnel habituel sans engager un déplacement long.

Mais le phénomène ne s'arrête pas au marché bordelais. Toujours chez Aquitaine Raid, **20 % des groupes correspondent à des entreprises dont les collaborateurs sont répartis dans toute la France et choisissent la destination pour se réunir**, tandis que 10 % viennent de région parisienne.

Evolution 2 observe de son côté des entreprises originaires de **Paris, Bordeaux, Dordogne et Loire-Atlantique**. Cette géographie dessine deux marchés complémentaires : celui des entreprises régionales recherchant une destination rapidement accessible pour une journée ou un court séjour, et celui des organisations dispersées géographiquement, pour lesquelles le séminaire devient un temps de rassemblement.

Pour Médoc Atlantique, l'enjeu dépasse donc la seule fréquentation de septembre. **Le tourisme d'affaires constitue un levier de diversification capable de faire travailler différemment l'écosystème touristique existant et de contribuer à étendre sa période d'activité**.

DOSSIER DE PRESSE 2026

À propos de Médoc Atlantique

Médoc Atlantique est une communauté de 13 communes située dans le département de la Gironde, en Nouvelle-Aquitaine (Lacanau, Soulac-sur-Mer, Arcans-Maubuisson, Hourtin, Naujac-sur-Mer, Graysan-et-l'Hôpital, Vensac, le Verdon-sur-Mer, Saint-Vivien-de-Médoc, Jau-Dignac-et-Loirac, Queyrac, Valeyrac et Talais). Ce territoire, riche en diversité naturelle et culturelle, s'étend le long de la côte atlantique, offrant une variété de paysages, allant des plages immenses aux forêts de pins. L'économie locale est fortement influencée par le tourisme, l'agriculture et les activités maritimes, avec un accent particulier sur l'aquaculture et l'ostréiculture. La communauté de communes Médoc Atlantique s'engage activement dans des projets de développement durable, d'aménagement du territoire, et de protection de l'environnement. Elle soutient également les initiatives locales et accompagne les entreprises dans leur croissance. Enfin, Médoc Atlantique valorise son patrimoine naturel et culturel pour promouvoir un tourisme responsable et attractif.

Contacts presse :

AGENCE REVOLUTIONR :
Camille Videau - 06 08 04 01 34 - cvideau@revolutionr.com

OFFICE DE TOURIME MÉDOC ATLANTIQUE :
Emmeline Azra - Directrice adjointe Office de Tourisme Médoc Atlantique - 07 85 64 94 58 - emmeline@medoc-atlantique-tourisme.com
Manon Pereira Ribeiro - Chargée de relations presse et promotion - 06 78 53 91 41 - manon@medoc-atlantique-tourisme.com