



Aussois
Haute Maurienne
Vanoise

OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE
AUSSOIS

HIVER 2017/2018
RAPPORT FINAL

SOMMAIRE

ANALYSE COMMENTEE	p1.
<i>LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS</i>	p2.
<i>LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES</i>	p3.
FREQUENTATION GLOBALE DE LA STATION	p4.
LES MARCHES (NATIONALITES) DES LITS PROFESSIONNELS	p5.
PROGRAMMATION B2B STATIONS DE CHARME	p6.
JOURNEES DE SKI, NUITEES & TAUX DE CONVERSION	p7.
COMPARATIF FREQUENTATION GLOBALE VS TIR AU BUT (TAB)	p8.
COMPARATIF ELASTICITE PRIX / OCCUPATION	p9.
AIDE AU PRICING - HIVER 2018/2019	p10.
A, B, C : DES ZONES ACADEMIQUES A REDECOUVRIR	p11.
TAUX D'OCCUPATION PAR TYPE D'HEBERGEMENT	p12.
REPARTITION DU TAUX D'OCCUPATION ENTRE PROPRIETAIRES ET LOCATAIRES	p13.
ANNEXES	p14.
<i>LITS CHAUDS</i>	p15.
SECTEUR LOCATIF	p16.
HÔTELS	p17.
VILLAGES VACANCES & CAMPINGS	p18.
<i>LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)</i>	p19.
<i>CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES</i>	
HIVER 2017/2018	p20.
HIVER 2018/2019	p21.
<i>METHODOLOGIE</i>	p22.
<i>LISTE DES REpondants</i>	p23.

SYNTHESE

Le déroulé de la saison et les faits marquants à retenir sur Aussois

Au terme de la saison, la **fréquentation touristique sur l'ensemble des lits** de la destination est en **baisse de -2,0% de nuitées** par rapport à la saison dernière, soit 5 800 nuitées en moins par rapport à N-1 pour un total de 280 000 nuitées. Le prévisionnel du 1er février annonçait un retard de -2,1% qui n'aura pas été comblé. Ce sont **les lits chauds qui tirent les résultats vers le bas**, en lien avec la perte de lits enregistrée mais également les performances de fréquentation en recul du secteur locatif (résidences de tourisme & agences immobilières).

Pour rappel, **la saison dernière s'était soldée par une hausse de fréquentation de +0,1%** alors qu'au global, le panel charme G2A avait accusé un recul de -2,5%. Aussois avait su tirer son épingle du jeu, sur le début de saison plus particulièrement, malgré les difficultés rencontrées pour bon nombre de destinations du fait des déficiences de neige.

Le pic de la saison a été enregistré sur la semaine 9 des vacances d'hiver (arrivées du 24/02), comme c'est le cas sur une majorité de stations alpines.

Les résultats par catégorie d'hébergement

Les lits chauds (lits professionnels) représentent **52% des lits sur la destination et produisent 72 % des nuitées**. Toutes catégories d'hébergement confondues, le secteur a enregistré une **baisse de nuitées de 4,1%**. Ainsi, le retard observé au 1^{er} décembre (-1,6%) n'a fait que s'accroître à mesure que la saison avançait (-3,9% au 1^{er} février).

Dans le détail, seul le **secteur locatif** est en **baisse de fréquentation (-8,2%)**. Avec une baisse du nombre de ses lits (-83 lits) et une baisse de son taux de remplissage moyen (-4,4%), le secteur a logiquement généré un nombre de nuitées moindre. Mais c'est particulièrement le début et la fin de saison qui plombent les résultats du secteur, le taux de remplissage moyen sur le cœur de saison étant relativement stable (58,4% vs 58,7% sur N-1).

Le secteur des **hôtels**, dont le poids est le moins important en termes de stock de lits sur Aussois, enregistre une **belle progression de nuitées de +14,3% et améliore son taux de remplissage de +4,2 pts, soit 33,9% au global sur la saison** (vs 29,7% N-1). Les résultats sont meilleurs sur l'ensemble de la saison mais particulièrement supérieurs sur la période d'intervacances de mars, qui présentait cette année un potentiel marché important (marchés étrangers en vacances + week-end de Pâques). Aussi cette période, qui ne sera pas aussi attractive la saison prochaine, nécessitera une appréhension toute particulière.

Les **villages vacances & campings** enregistrent une **progression de nuitées (+4,7%), en lien avec l'augmentation du nombre de lits**, le taux de remplissage moyen restant stable (39,6% vs 39,4% pour N-1). La fin de saison (à partir du 24 mars) est en recul sur le secteur.

Le **secteur des lits tièdes** (de particulier à particulier), qui représente 16% du stock de lits et produit 16% des nuitées, enregistre une **évolution de nuitées de +5% malgré une perte de lits et des résultats sur les vacances d'hiver en recul**. En général, ce secteur est souvent très performant sur les périodes de vacances scolaires et beaucoup moins en dehors des vacances. Sur Aussois, on constate un recul sur les vacances d'hiver et des améliorations de remplissage notoires sur les périodes d'intervacances.

La part des lits froids augmente (33% de la capacité d'accueil touristique de la station vs 32% l'hiver dernier), **mais leur rendement reste stable** (17 nuitées par lit vs 67 pour un lit issu du secteur locatif). Une vigilance est à apporter sur l'encadrement de ces lits dont les retombées économiques sont bien moins importantes pour la station.

Les résultats du domaine skiable

Le domaine skiable maintient sa fréquentation (+0,2% de journées skieurs vendues) malgré la baisse enregistrée sur les hébergements. Le domaine a bénéficié des conditions nivo-météorologiques favorables dès le début de saison, même si les journées ensoleillées ont été limitées. Ainsi, le **taux de conversion** a également évolué de manière positive (+2,3%), pour atteindre **81,7%**, ce qui est digne des taux de conversions observés sur les grands domaines (ex Les Arcs : 84,4%, La Plagne : 74,9%).

RÉSULTATS ↑↓
 ↓ -2,0 %

CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

6 491 LITS 2018

FORCES

- * Une progression du C2C hors vacances scolaires
- * Une consommation de ski en hausse.

FAIBLESSES

- * Un secteur locatif en difficulté, avec des pertes de lits mais aussi des performances en baisse

OPPORTUNITES

- * Une station "Famille Plus" reconnue
- * Les parts de marché des clients étrangers en augmentation
- * L'anticipation des réservations

MENACES

- * Les pertes de lits chauds
- * La qualité du parc hôtelier

PRECONISATIONS

Au regard de cette saison écoulée sur Aussois, les préconisations d'actions consistent à :

→ Anticiper la saison prochaine (avec l'appui du calendrier) pour programmer dès à présent une commercialisation adaptée (prix, produits), avec une attention particulière sur les vacances de Noël-Nouvel An ainsi que sur l'intervacances de mars qui ne bénéficiera pas du potentiel marché de cet hiver (vacances des clientèles étrangères + week-end pascal).

→ Etre vigilant sur la perte des lits chauds et veiller à l'encadrement des lits froids.

AUSOIS

LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS

LE STOCK

NOMBRE DE LITS

LES PERFORMANCES

TAUX DE REMPLISSAGE

LES RÉSULTATS

NOMBRE DE NUITÉES

PART D'ÉTRANGERS

	❄️ 2017		❄️ 2018		EVO LUTION		EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION
	(en nb lits)	(en %)	(en nb lits)	(en %)	(en pts)	(en %)	(en nb de nuitées)	(en %)			(en pts)	(en %)					
LITS CHAUDS	2 074	1 991	-83	-4,0%	55,8%	53,3%	-2,5	-4,4%	145 788	133 784	-12 004	-8,2%	7,2%	9,0%	1,8		
HÔTELS	169	169	0	0,0%	29,7%	33,9%	4,2	14,3%	6 326	7 228	902	14,3%	0,4%	6,5%	6,1		
VACANCES CAMPINGS	1 117	1 162	45	4,0%	39,4%	39,6%	0,3	0,7%	55 433	58 051	2 618	4,7%	1,2%	1,9%	0,6		
LITS CHAUDS	3 360	3 322	-38	-1,1%	49,0%	47,6%	-1,5	-3,0%	207 548	199 063	-8 484	-4,1%	5,3%	6,7%	1,4		
LITS TIÈDES	1 044	1 027	-17	-1,6%	33,0%	35,2%	2,2	6,7%	43 423	45 580	2 157	5,0%					
LITS FROIDS	2 087	2 142	55	2,6%	13,2%	13,1%	-0,1	-1,1%	34 830	35 357	527	1,5%					

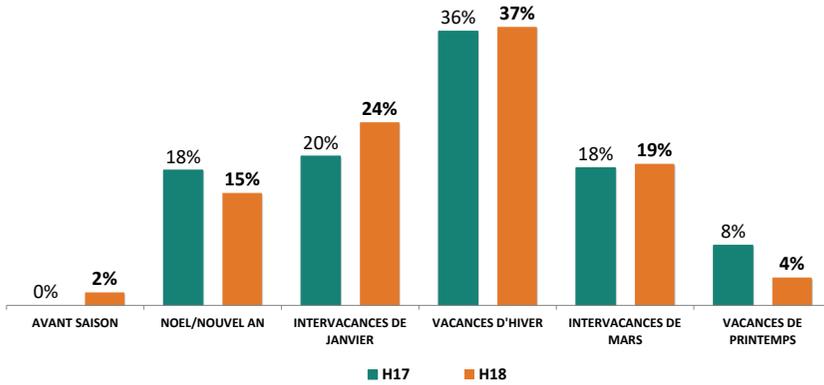
	❄️ 2017		❄️ 2018		EVO LUTION		EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		EVO LUTION	
	(en nb lits)	(en %)	(en nb lits)	(en %)	(en pts)	(en %)	(en nb de nuitées)	(en %)			(en nb de nuitées)	(en %)		
LITS STATION	6 491	6 491	0	0,0%	34,9%	34,2%	-0,7	-2,0%	285 800	280 000	-5 800	-2,0%		
									JOURNEES DE SKI VENDUES	228 183	228 749	0,2%		
									TAUX DE CONVERSION	79,8%	81,7%	2,3%		

* OCCUPATIONS PROPRIETAIRES INCLUSES

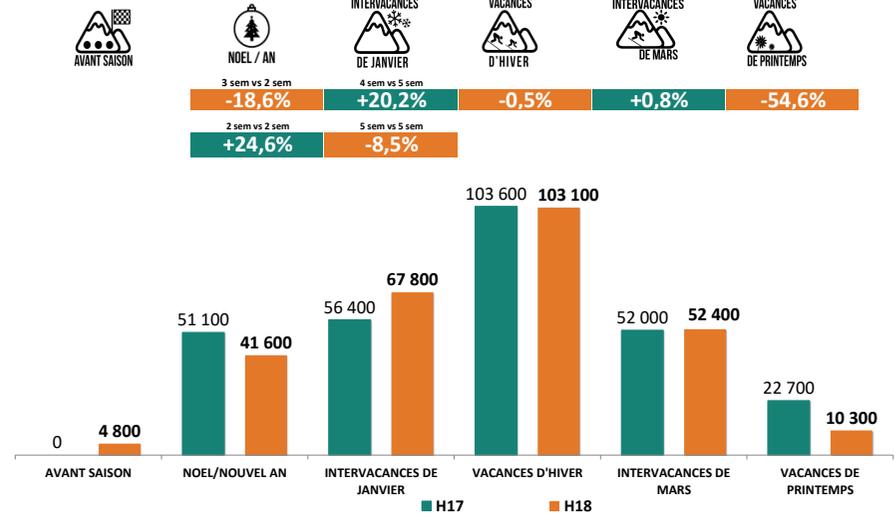
	❄️ 2017	❄️ 2018
TAUX DE REPOSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES	100%	96%

AUSSOIS LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES

POIDS DES PERIODES COMMERCIALES

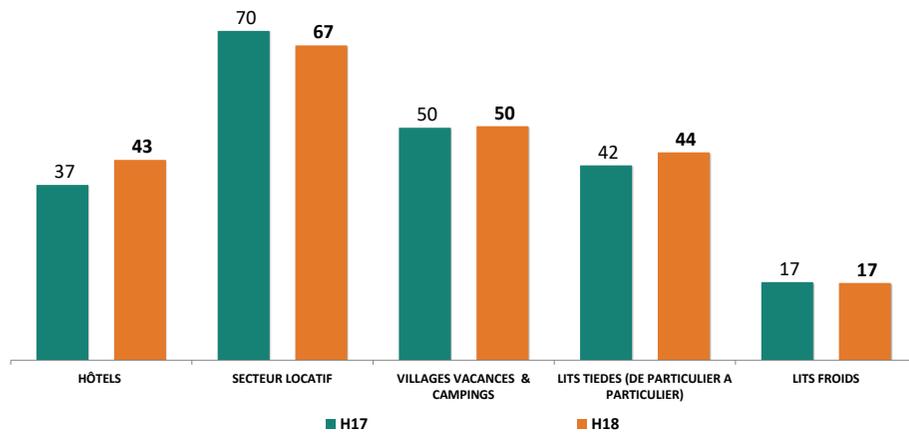


VOLUME DE NUITES PAR PERIODE COMMERCIALE*

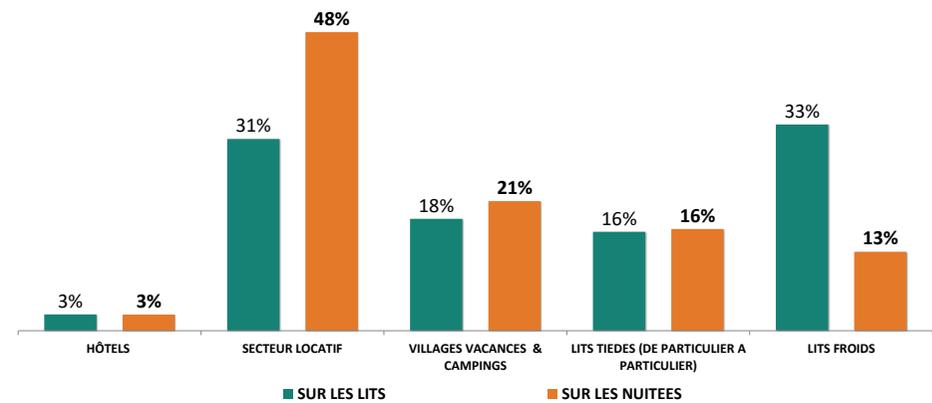


* Les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018 (exemple noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année)

NUITEES PAR LIT



PART DE MARCHE - HIVER 2018



FREQUENTATION GLOBALE : CHAUDS + TIEDES + FROIDS

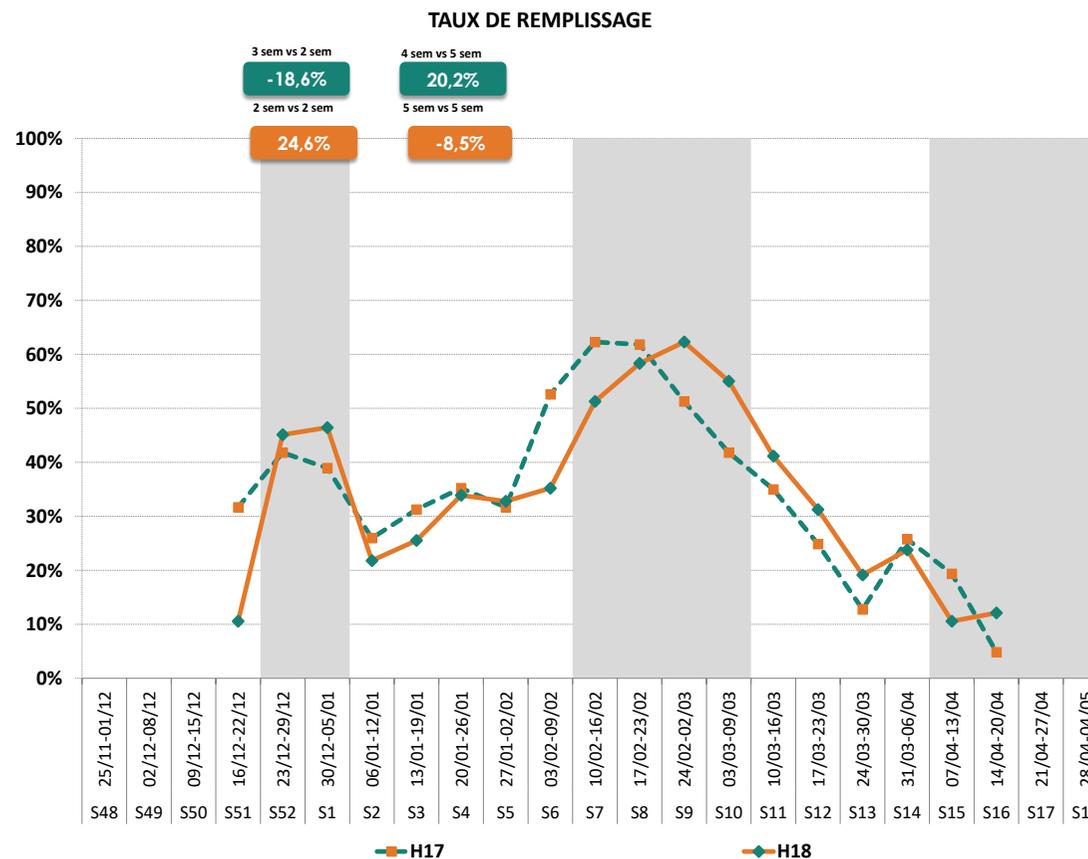


	❄️ 2017	❄️ 2018	
NOMBRE DE LITS	6 491	6 491	0,0%
TAUX DE REMPLISSAGE	34,9%	34,2%	-0,7 pt(s)
NOMBRE DE NUITÉES PAR LITS	44	43	-2,0%

FRÉQUENTATION GLOBALE

N° sem.	date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*
		H17	H18	H17	H18		
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	32%	11%	14 400	4 800	-66,7%	AVANT SAISON
S52	23/12-29/12	42%	45%	19 000	20 500	7,9%	-18,6%
S1	30/12-05/01	39%	46%	17 700	21 100	19,2%	
S2	06/01-12/01	26%	22%	11 800	9 900	-16,1%	NOEL / AN
S3	13/01-19/01	31%	26%	14 200	11 600	-18,3%	20,2%
S4	20/01-26/01	35%	34%	16 000	15 400	-3,8%	
S5	27/01-02/02	32%	33%	14 400	14 900	3,5%	
S6	03/02-09/02	53%	35%	23 900	16 000	-33,1%	INTERVACANCES DE JANVIER
S7	10/02-16/02	62%	51%	28 300	23 300	-17,7%	-0,5%
S8	17/02-23/02	62%	58%	28 100	26 500	-5,7%	
S9	24/02-02/03	51%	62%	23 300	28 300	21,5%	
S10	03/03-09/03	42%	55%	19 000	25 000	31,6%	VACANCES D'HIVER
S11	10/03-16/03	35%	41%	15 900	18 700	17,6%	0,8%
S12	17/03-23/03	25%	31%	11 300	14 200	25,7%	
S13	24/03-30/03	13%	19%	5 800	8 700	50,0%	
S14	31/03-06/04	26%	24%	11 700	10 800	-7,7%	INTERVACANCES DE MARS
S15	07/04-13/04	19%	11%	8 800	4 800	-45,5%	-54,6%
S16	14/04-20/04	5%	12%	2 200	5 500	150,0%	
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

	34,9%	34,2%	285 800	280 000	-2,0%	EVOLUTION
TOTAL						
Coeur de saison**	36,7%	37,1%	283 600	269 700	-4,9%	



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine 51 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine 52 à la semaine 15.

Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station d'AUSOIS enregistre 280 000 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 9 est le pic de la saison avec un volume de 28 300 nuitées. A date la station d'AUSOIS enregistre une baisse de fréquentation de -2,0% (soit -5 800 nuitées) par rapport à l'année dernière.

NOMBRE DE NUITEES PAR NATIONALITE DES LITS PROFESSIONNELS - HIVER 2017/2018

N° sem.	Date	FR	DE	UK	IRL	NL	BE	LU	CH	IT	ES	PORT	DK	FIN.	SW. / NOR.	HU	CZ	PL	RU	Autre PECO	USA	CAN	AUTRES		
S48	25/11-01/12																								
S49	02/12-08/12																								
S50	09/12-15/12																								
S51	16/12-22/12	2 105	1	2		6	4			4	1													1	
S52	23/12-29/12	11 984	34	169		344	60		33	235	6						77	0						91	
S1	30/12-05/01	12 151	45	157		203	87			546							73	0						30	
S2	06/01-12/01	7 013	16	78		115	53			187							47	0						4	
S3	13/01-19/01	7 553	21	79		120	95			65							48	0						12	
S4	20/01-26/01	10 539	29	100		151	104			174							61	0						16	
S5	27/01-02/02	10 270	32	143		184	65			77							59	0				11	11	4	
S6	03/02-09/02	10 507	7	103		151	66			100							62	0						9	
S7	10/02-16/02	12 828	8	194		270	696			159							75	0						13	
S8	17/02-23/02	15 088	9	128		191	430			173							77	0						51	
S9	24/02-02/03	16 416	9	131		281	106			195							79	0						16	
S10	03/03-09/03	15 760	9	131		196	57			101							77	0						116	
S11	10/03-16/03	12 893	8	112		167	77			114							83	0						35	
S12	17/03-23/03	10 213	7	108		159	77			83							65	0						40	
S13	24/03-30/03	5 688	28	78		113	61			60							47	0						43	
S14	31/03-06/04	6 657	11	550		155	785			84							64	0						5	
S15	07/04-13/04	2 869	5	50		54	53			30							23							1	
S16	14/04-20/04	3 375	6	63		69	17			38							29	0						1	
S17	21/04-27/04																								
S18	28/04-04/05																								
Total		173 909	284	2 374		2 930	2 892		33	2 425	7						1 046	3				11	11	487	
Part de marché		93,3%	0,2%	1,3%		1,6%	1,6%		0,02%	1,3%	0,004%						0,6%	0,002%				0,01%	0,01%	0,3%	
Evolution nuitées N vs N-1		-5%	33%		58%	66%	-8%		-96%	25%								-99%						123%	

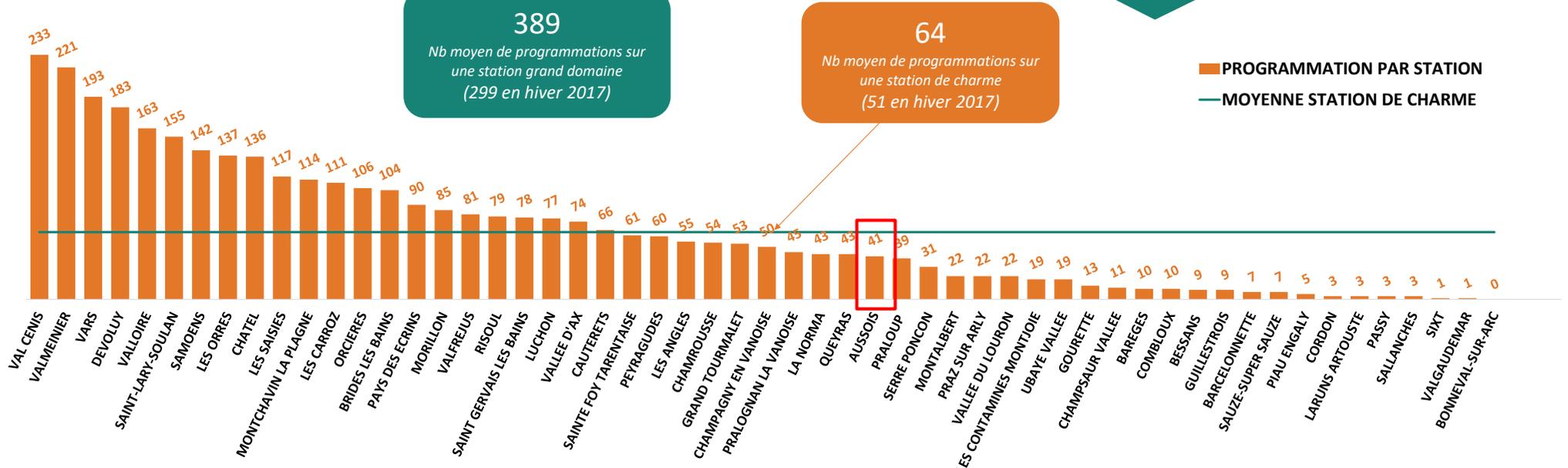
NATIONALITÉ

Part FR	Part étrangers
99,1%	0,9%
92,0%	8,0%
91,4%	8,6%
93,3%	6,7%
94,5%	5,5%
94,3%	5,7%
94,6%	5,4%
95,5%	4,5%
90,1%	9,9%
93,4%	6,6%
95,3%	4,7%
95,8%	4,2%
95,6%	4,4%
95,0%	5,0%
93,0%	7,0%
80,1%	19,9%
93,0%	7,0%
93,8%	6,2%
93,3%	6,7%
RAPPEL H17	
94,7%	5,3%

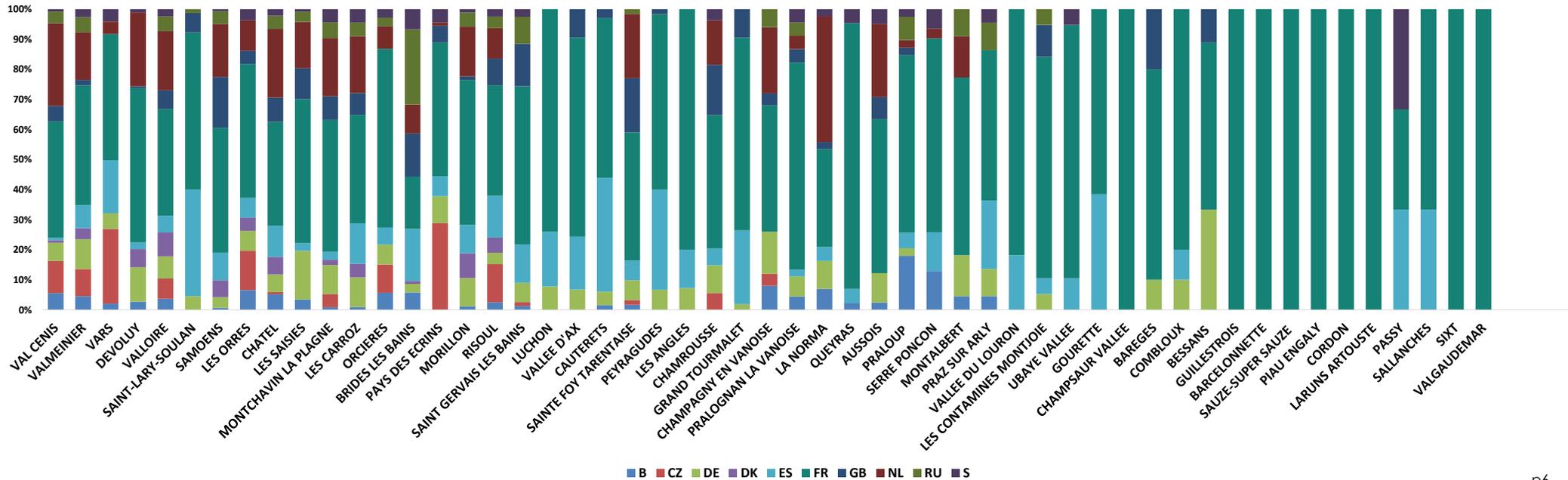
Le poids de la clientèle étrangère à Aussois progresse par rapport à N-1 (+1,4 pts) et représente 6,7% de parts de marché.

Ce sont les Néerlandais et les Belges qui sont les plus présents sur la destination (1,6%), suivis des Anglais et Italiens. La semaine 14, avec les vacances des Belges & Britanniques, est la semaine qui a accueilli le plus de clients étrangers avec 19,9% de parts de marché. A noter également la présence plus marquée des Tchèques sur l'ensemble de la saison, en revanche, le groupe de Polonais présent l'hiver dernier sur la semaine 3 de janvier (semaine creuse) n'a pas été reprogrammé.

Le développement des clientèles étrangères est un axe qu'il convient de continuer à développer pour assurer de bons niveaux de fréquentation sur les semaines concernées par les vacances scolaires de ces marchés.



PART DE PROGRAMMATION PAR STATION ET PAR NATIONALITE : STATIONS DE CHARME





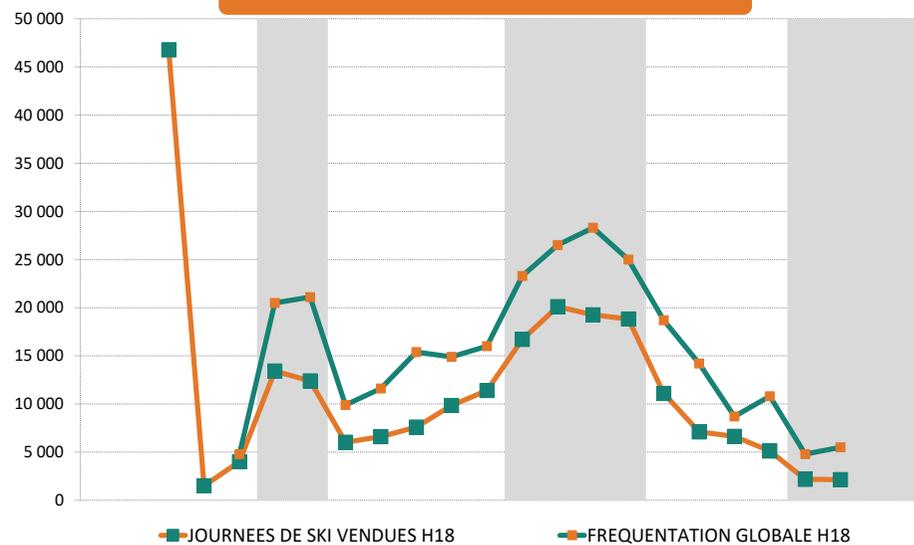
JOURNEES DE SKI VENDUES

N° sem.	date	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*
S47	18/11-24/11				
S48	25/11-01/12				
S49	02/12-08/12	44 093	46 764	6,1%	6,5%
S50	09/12-15/12	4 965	1 500	-69,8%	
S51	16/12-22/12	9 656	4 001	-58,6%	-19,7%
S52	23/12-29/12	13 370	13 425	0,4%	
S1	30/12-05/01	9 148	12 399	35,5%	29,4%
S2	06/01-12/01	5 181	6 020	16,2%	
S3	13/01-19/01	8 040	6 605	-17,8%	0,1%
S4	20/01-26/01	9 935	7 600	-23,5%	
S5	27/01-02/02	8 894	9 849	10,7%	9,4%
S6	03/02-09/02	16 811	11 403	-32,2%	
S7	10/02-16/02	20 320	16 701	-17,8%	-65,8%
S8	17/02-23/02	21 877	20 114	-8,1%	
S9	24/02-02/03	15 841	19 254	21,5%	
S10	03/03-09/03	7 990	18 830	135,7%	
S11	10/03-16/03	9 224	11 102	20,4%	
S12	17/03-23/03	5 399	7 101	31,5%	
S13	24/03-30/03	4 762	6 632	39,3%	
S14	31/03-06/04	7 262	5 113	-29,6%	
S15	07/04-13/04	5 415	2 185	-59,6%	
S16	14/04-20/04		2 151		
S17	21/04-27/04				
S18	28/04-04/05				
TOTAL		228 183	228 749	0,2%	EVOLUTION
Coeur de saison**		179 125	174 333	-2,7%	

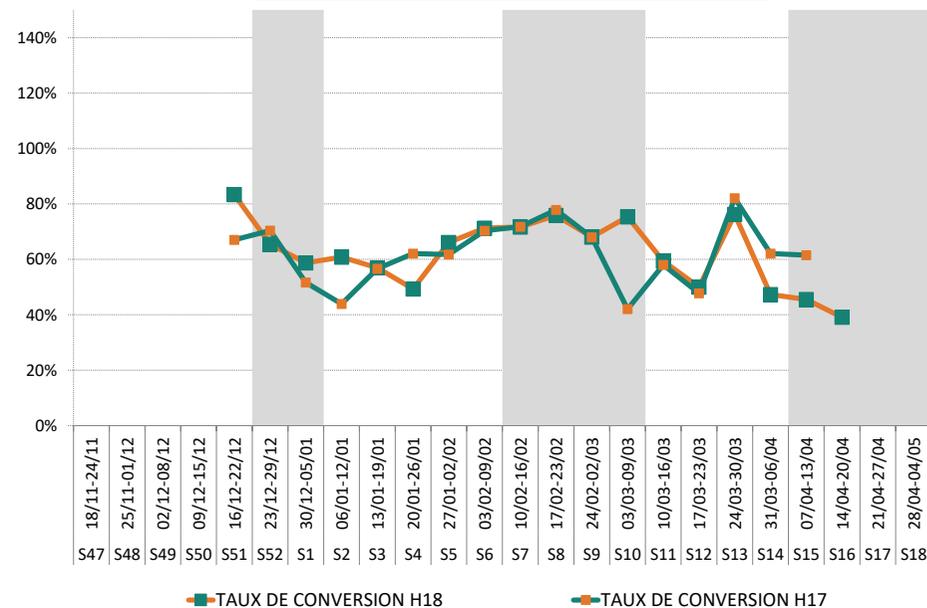
TAUX DE CONVERSION

H17	H18
67,1%	83,4%
70,4%	65,5%
51,7%	58,8%
43,9%	60,8%
56,6%	56,9%
62,1%	49,4%
61,8%	66,1%
70,3%	71,3%
71,8%	71,7%
77,9%	75,9%
68,0%	68,0%
42,1%	75,3%
58,0%	59,4%
47,8%	50,0%
82,1%	76,2%
62,1%	47,3%
61,5%	45,5%
79,8%	81,7%
63,2%	64,6%

NUITEES & JOURNEES DE SKI VENDUES



TAUX DE CONVERSION DES JOURNEES DE SKI VENDUES



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine S1 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine S2 à la semaine 15.

Le TIR AU BUT a été défini lors de chaque état des réservations. Il consiste à rajouter, aux nuitées enquêtées, les nuitées des futures réservations issues des lits chauds et tièdes ainsi que celles générées par les résidences secondaires pour avoir un volume de nuitées total proche de celui du réalisé de fin de saison

Les prévisions fournies en début de saison observent la même tendance que le réalisé, confirmant ainsi la nécessité d'anticiper les actions commerciales en amont.

Cependant, les prévisions du 1^{er} février ont sur-estimé la fréquentation sur les semaines 9 et 10 (arrivées du 24/02 et du 03/03), qui se sont révélées plus complexes mais également sur les semaines 11 et 12 (séjours du 10/03 au 23/03). En revanche, la semaine du Nouvel An a été sous-estimée, tout comme la semaine 8 (arrivées du 17/02), qui s'est remplie en dernière minute.

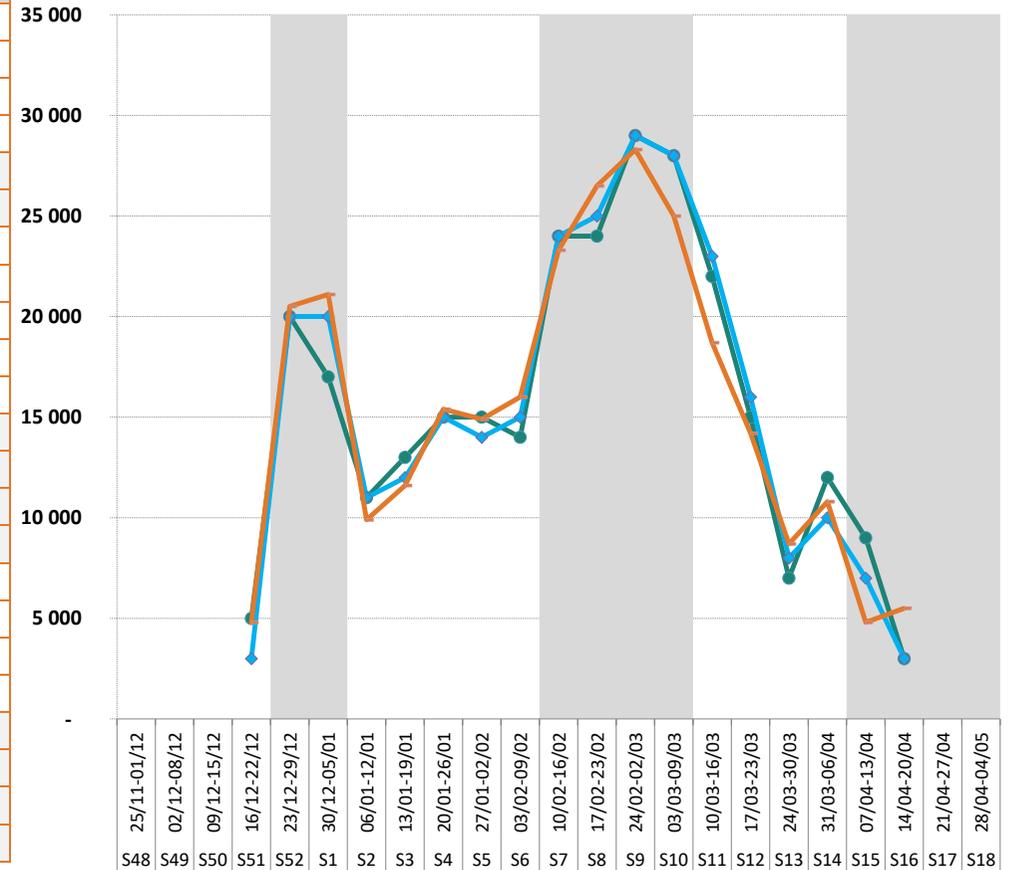


TAB EN NUITÉES - H18

FREQUENTATION GLOBALE

N° sem.	date	15 Novembre	1er Décembre	10 Janvier	1er Février	1er Mars	1er Avril	REALISE H18	Ecart entre Réalisé vs TAB du 01/02
S48	25/11-01/12								
S49	02/12-08/12								
S50	09/12-15/12								
S51	16/12-22/12		5 000		3 000			4 800	1 800
S52	23/12-29/12		20 000		20 000			20 500	500
S1	30/12-05/01		17 000		20 000			21 100	1 100
S2	06/01-12/01		11 000		11 000			9 900	-1 100
S3	13/01-19/01		13 000		12 000			11 600	-400
S4	20/01-26/01		15 000		15 000			15 400	400
S5	27/01-02/02		15 000		14 000			14 900	900
S6	03/02-09/02		14 000		15 000			16 000	1 000
S7	10/02-16/02		24 000		24 000			23 300	-700
S8	17/02-23/02		24 000		25 000			26 500	1 500
S9	24/02-02/03		29 000		29 000			28 300	-700
S10	03/03-09/03		28 000		28 000			25 000	-3 000
S11	10/03-16/03		22 000		23 000			18 700	-4 300
S12	17/03-23/03		15 000		16 000			14 200	-1 800
S13	24/03-30/03		7 000		8 000			8 700	700
S14	31/03-06/04		12 000		10 000			10 800	800
S15	07/04-13/04		9 000		7 000			4 800	-2 200
S16	14/04-20/04		3 000		3 000			5 500	2 500
S17	21/04-27/04								
S18	28/04-04/05								
TOTAL			283 000		283 000			280 000	
Coeur de saison*			275 000		277 000			269 700	

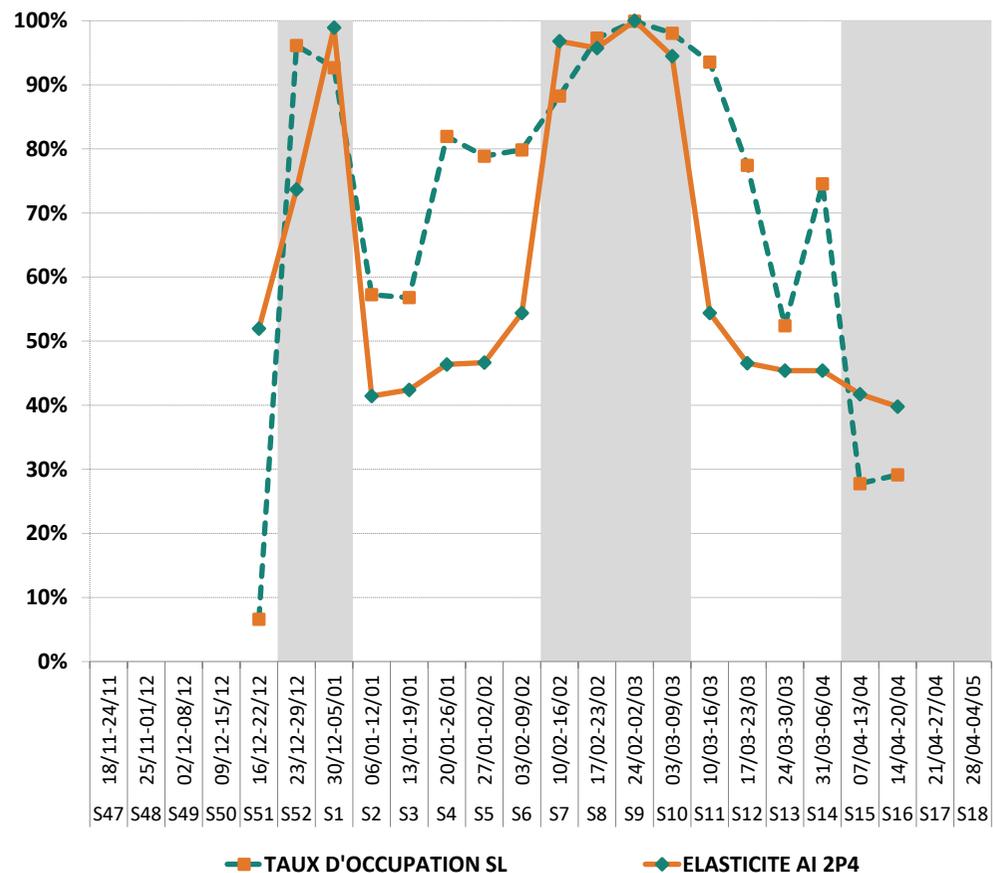
COMPARATIF FREQUENTATION GLOBALE H18 ET TAB



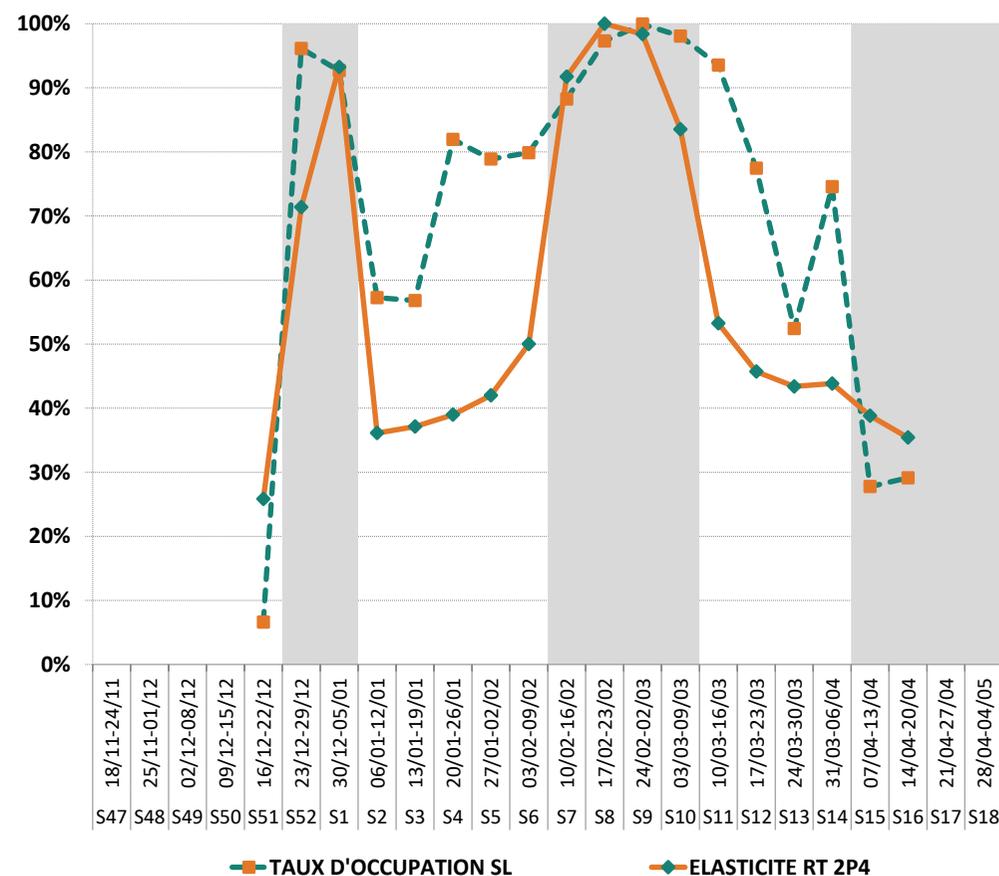
◆ Estimation TAB - 1er Décembre
 ◆ Estimation TAB - 1er Février
 — REALISE H18

*Coeur de saison : Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine 52 à la semaine 15.

AGENCES IMMOBILIERES



RESIDENCES DE TOURISME

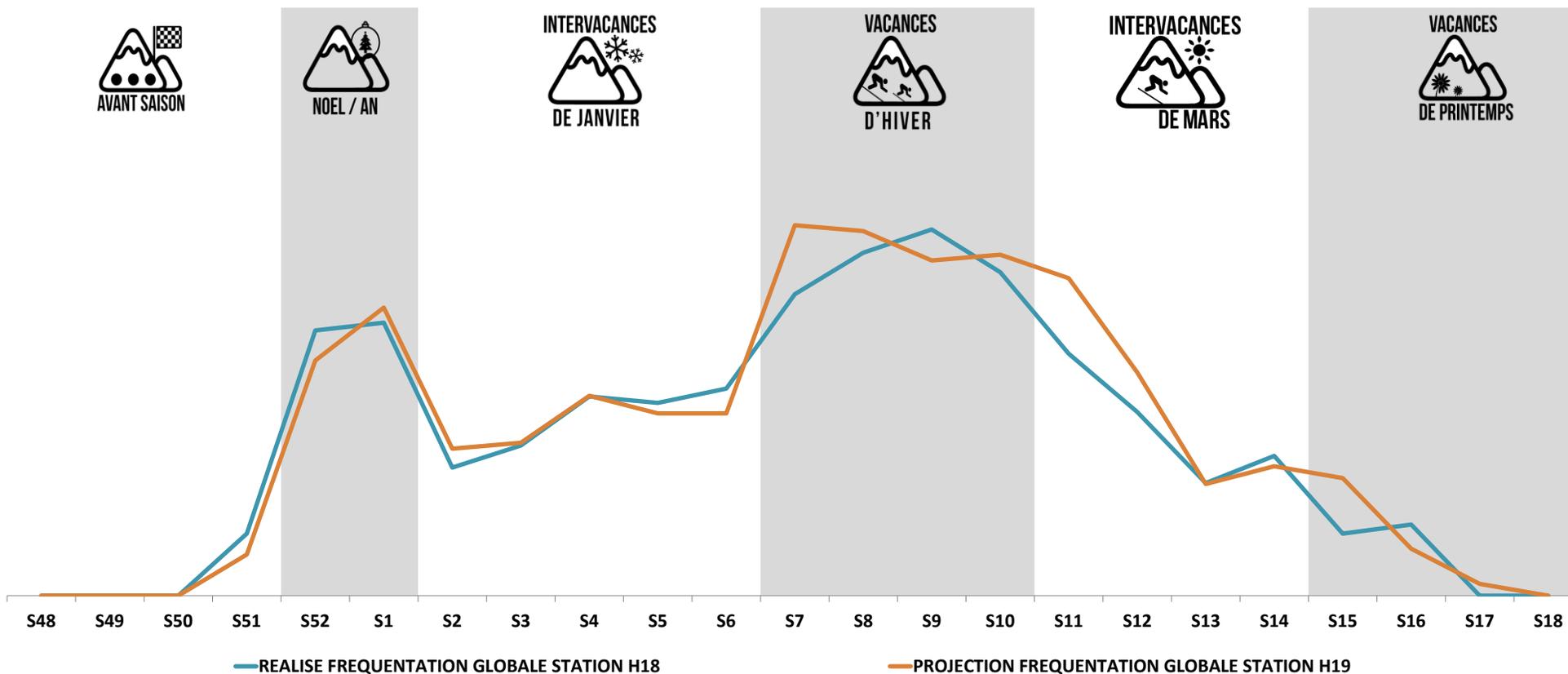


Les politiques tarifaires pratiquées par les agences immobilières et les résidences de tourisme observent globalement la même tendance.

Elles sont cohérentes avec le calendrier scolaire et l'élasticité des prix est adaptée à l'attractivité de chaque semaine. A noter, chez les agences immobilières, un tarif au plus fort sur la semaine du jour de l'An avec une fréquentation du secteur locatif, sur cette semaine, inférieure à la semaine de Noël. Egalement, chez les résidences de tourisme, sur la période de vacances d'hiver, le tarif le plus élevé a été attribué à la 2ème semaine des vacances (arrivées du 17/02 - zone A+C), semaine qui s'est révélée difficile à remplir (animation des ventes et réservations de dernières minutes). Attention à la stratégie tarifaire adoptée, le couple A+C se retrouve l'hiver prochain.

Dans les deux cas, une vigilance est à apporter pour le pricing de l'hiver prochain sur les vacances de printemps, période fragilisée par le recul des vacances d'une semaine vers l'hiver 2016_2017.

TAUX DE REMPLISSAGE

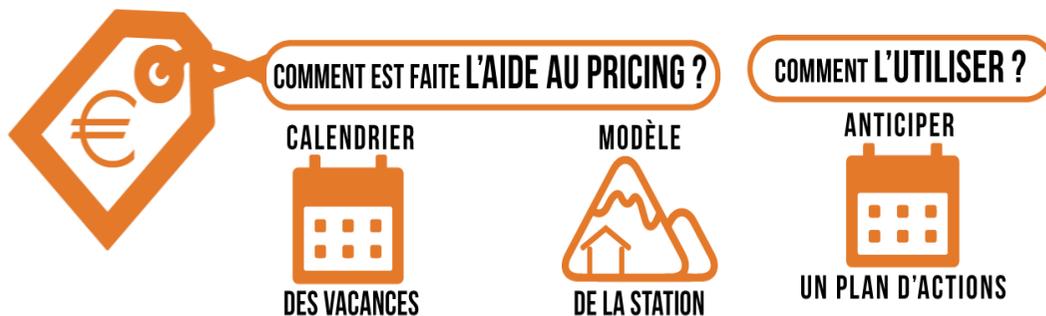


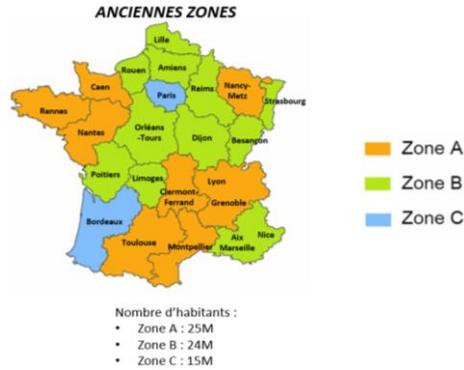
L'AIDE AU PRICING

Le meilleur « pricing », c'est le pricing le mieux préparé qui fait appel à la bonne lecture du calendrier des vacances et à votre propre modèle de recettes.

Le bon pricing, c'est celui aussi qui permet d'anticiper un plan d'actions en fonction des périodes identifiées comme faibles.

La bonne pratique: le premier état des réservations de novembre doit stimuler un plan d'actions correctives (actions plutôt collectives à ce stade pour avoir la plus grande efficacité en termes de communication / commercialisation).





ENQUETES DE CLIENTELE PANEL NATIONAL

Depuis l'hiver 2015-2016, suite à la réforme territoriale et la création de nouvelles régions, les zones scolaires A, B et C ont été redéfinies. Ces nouvelles zones ont un impact en termes de répartition et de fréquentation des clientèles françaises.

G2A a souhaité mener une étude pour expliquer l'impact des différentes zones et la nouvelle répartition. L'objectif est de s'intéresser aux comportements de la clientèle française pour comprendre les habitudes de réservations, d'anticipation et de consommation afin de repenser si nécessaire la commercialisation de ces trois grandes populations touristiques.

Nouvelle ZONE ACADEMIQUE A	
BUDGET :	PART DU BUDGET DANS LE REVENU :
1 361 €	39%
PART DE SEJOURS SEMAINE :	53%
CRITERES DE CHOIX STATION :	
Solution hébergement : 30%	
Prix intéressant : 26%	
Distance / voyage : 25%	
Fidélité / habitude : 22%	
DELAIS DE RESERVATIONS :	
Plus de 3 mois avant : 21%	
Moins de 8 jours avant : 20%	
CANAUX DE RESERVATIONS :	
Chez des amis / famille : 23%	
C2C : 21%	
FORFAIT SKI COURTE DUREE :	63%
FORFAIT SKI SEMAINE :	17%
NB JOURNEES SKIEES :	3,4

Nouvelle ZONE ACADEMIQUE B	
BUDGET :	PART DU BUDGET DANS LE REVENU :
1 683 €	47%
PART DE SEJOURS SEMAINE :	65%
CRITERES DE CHOIX STATION :	
Prix intéressant : 31%	
Solution hébergement : 25%	
Domaine skiable : 25%	
Station familiale : 23%	
DELAIS DE RESERVATIONS :	
Plus de 3 mois avant : 32%	
Moins de 8 jours avant : 13%	
CANAUX DE RESERVATIONS :	
C2C : 22%	
Hébergeur local : 18%	
FORFAIT SKI COURTE DUREE :	49%
FORFAIT SKI SEMAINE :	29%
NB JOURNEES SKIEES :	3,9

Nouvelle ZONE ACADEMIQUE C	
BUDGET :	PART DU BUDGET DANS LE REVENU :
1 750 €	44%
PART DE SEJOURS SEMAINE :	58%
CRITERES DE CHOIX STATION :	
Prix intéressant : 28%	
Solution hébergement : 27%	
Domaine skiable : 25%	
Station familiale : 20%	
DELAIS DE RESERVATIONS :	
Plus de 3 mois avant : 24%	
Moins de 8 jours avant : 14%	
CANAUX DE RESERVATIONS :	
Grand hébergeur : 18%	
Hébergeur local : 18%	
FORFAIT SKI COURTE DUREE :	50%
FORFAIT SKI SEMAINE :	31%
NB JOURNEES SKIEES :	4,1



Aide à la lecture : évolution par rapport aux anciennes zones (avant 2015-2016)

LOTS	H17	H18	SECTEUR LOCATIF	H17	H18	HÔTELS	H17	H18	V.VACANCES + CAMPINGS	H17	H18	GLOBAL LITS CHAUDS
	403	382										
LITS	2 074	1 991		169	169		1 117	1 162		3 360	3 322	



N° sem.	date	SECTEUR LOCATIF			HÔTELS			VILLAGES VACANCES & CAMPINGS			GLOBAL - LITS CHAUDS			Icone
		H17	H18	ECART EN PTS	H17	H18	ECART EN PTS	H17	H18	ECART EN PTS	H17	H18	ECART EN PTS	
S48	25/11-01/12													
S49	02/12-08/12													AVANT SAISON
S50	09/12-15/12													
S51	16/12-22/12	62%	7%	-55,4	22%	4%	-18,7	35%	24%	-11,4	48%	14%	-34,2	
S52	23/12-29/12	84%	96%	12,2	62%	44%	-18,0	44%	39%	-4,9	66%	67%	1,4	NOËL / AN
S1	30/12-05/01	98%	93%	-5,5	48%	68%	20,4	36%	48%	11,8	69%	71%	2,2	
S2	06/01-12/01	66%	57%	-8,3	33%	16%	-17,7	31%	30%	-1,2	49%	42%	-6,9	INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01	76%	57%	-19,3	32%	25%	-6,4	42%	35%	-6,9	59%	45%	-13,9	
S4	20/01-26/01	87%	82%	-5,2	54%	40%	-13,8	49%	45%	-3,8	69%	63%	-6,3	VACANCES D'HIVER
S5	27/01-02/02	74%	79%	5,2	42%	49%	6,4	42%	42%	-0,1	58%	60%	2,1	
S6	03/02-09/02	97%	80%	-17,5	80%	50%	-29,8	53%	40%	-12,5	78%	60%	-17,5	INTERVACANCES DE MARS
S7	10/02-16/02	100%	88%	-11,7	85%	68%	-17,2	79%	52%	-26,5	90%	71%	-19,2	
S8	17/02-23/02	100%	97%	-2,5	90%	90%	0,0	71%	62%	-9,5	87%	81%	-6,2	VACANCES DE PRINTEMPS
S9	24/02-02/03	87%	100%	12,9	57%	90%	33,2	59%	72%	13,8	73%	87%	14,0	
S10	03/03-09/03	91%	98%	7,5	58%	75%	16,7	50%	66%	16,0	72%	82%	10,8	
S11	10/03-16/03	88%	94%	5,8	44%	65%	21,4	44%	57%	13,0	67%	75%	8,9	
S12	17/03-23/03	70%	77%	7,9	44%	55%	10,3	26%	39%	13,2	50%	59%	9,2	
S13	24/03-30/03	30%	52%	22,7	17%	27%	9,9	17%	13%	-3,8	24%	34%	9,8	
S14	31/03-06/04	76%	75%	-1,5	19%	44%	24,9	16%	13%	-3,2	47%	45%	-2,0	
S15	07/04-13/04	63%	28%	-35,0	9%	19%	9,9	14%	7%	-7,0	39%	18%	-20,8	
S16	14/04-20/04	8%	29%	20,9	17%	39%	22,2	3%	8%	5,2	7%	21%	14,0	
S17	21/04-27/04													
S18	28/04-04/05													
TOTAL		75,3%	71,6%	-3,7	45,2%	48,2%	3,0	39,4%	38,5%	-1,0	58,4%	55,4%	-3,0	
Coeur de saison*		79,2%	78,3%	-0,9	46,9%	51,6%	4,7	41,6%	41,3%	-0,3	61,4%	60,1%	-1,3	

*Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine 51 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine 52 à la semaine 15.

SECTEUR LOCATIF

❄️ 2017	❄️ 2018
403	382
2 074	1 991



N° sem.	date
S48	25/11-01/12
S49	02/12-08/12
S50	09/12-15/12
S51	16/12-22/12
S52	23/12-29/12
S1	30/12-05/01
S2	06/01-12/01
S3	13/01-19/01
S4	20/01-26/01
S5	27/01-02/02
S6	03/02-09/02
S7	10/02-16/02
S8	17/02-23/02
S9	24/02-02/03
S10	03/03-09/03
S11	10/03-16/03
S12	17/03-23/03
S13	24/03-30/03
S14	31/03-06/04
S15	07/04-13/04
S16	14/04-20/04
S17	21/04-27/04
S18	28/04-04/05
TOTAL	
Coeur de saison*	

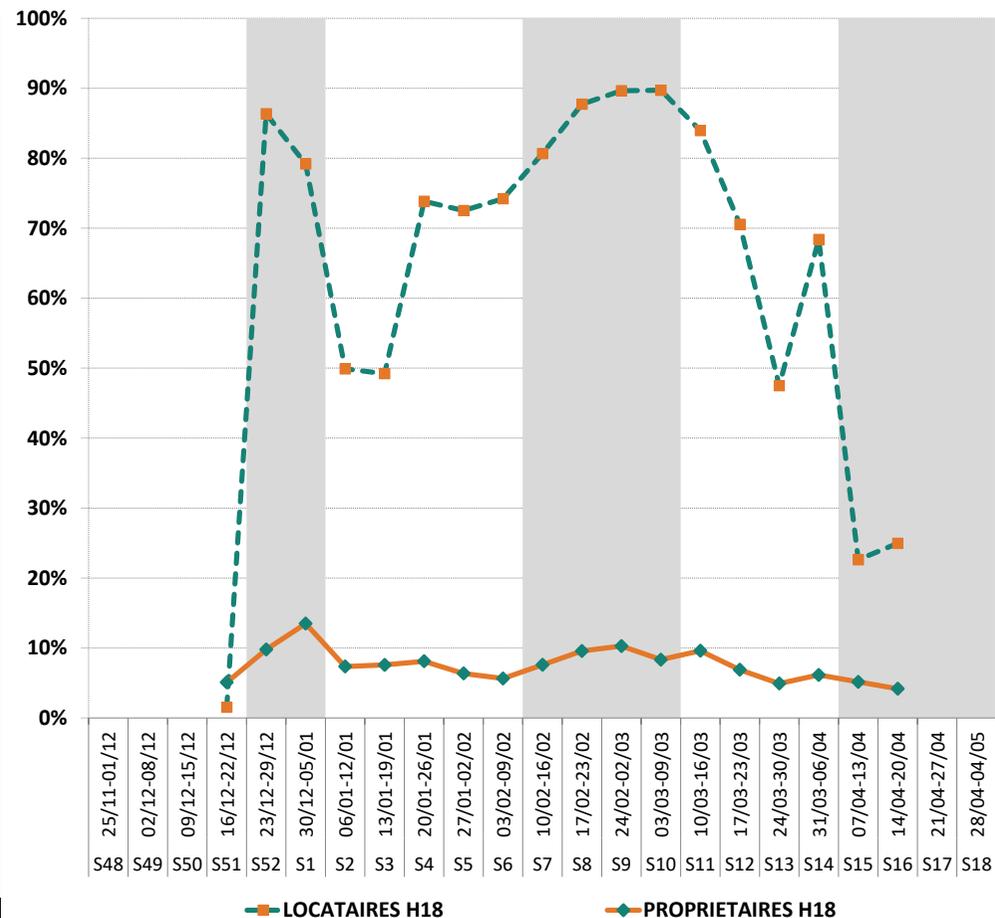
LOCATION		
H17	H18	ECART EN PTS
54%	2%	-52,4
71%	86%	15,0
87%	79%	-7,8
56%	50%	-5,9
66%	49%	-16,6
78%	74%	-3,8
66%	73%	6,5
89%	74%	-14,8
87%	81%	-6,7
86%	88%	2,2
80%	90%	9,9
81%	90%	8,6
78%	84%	6,1
61%	71%	9,7
24%	47%	23,6
70%	68%	-1,8
55%	23%	-32,6
7%	25%	17,7
66,4%	64,0%	-2,4
69,9%	70,4%	0,5

PROPRIETAIRE		
H17	H18	ECART EN PTS
8%	5%	-3,0
13%	10%	-2,8
11%	13%	2,3
10%	7%	-2,4
10%	8%	-2,7
10%	8%	-1,4
8%	6%	-1,3
8%	6%	-2,7
13%	8%	-5,0
14%	10%	-4,7
7%	10%	3,0
9%	8%	-1,1
10%	10%	-0,4
9%	7%	-1,8
6%	5%	-0,9
6%	6%	0,3
8%	5%	-2,4
1%	4%	3,2
8,9%	7,6%	-1,3
9,3%	7,9%	-1,4

GLOBAL		
H17	H18	ECART EN PTS
62%	7%	-55,4
84%	96%	12,2
98%	93%	-5,5
66%	57%	-8,3
76%	57%	-19,3
87%	82%	-5,2
74%	79%	5,2
97%	80%	-17,5
100%	88%	-11,7
100%	97%	-2,5
87%	100%	12,9
91%	98%	7,5
88%	94%	5,8
70%	77%	7,9
30%	52%	22,7
76%	75%	-1,5
63%	28%	-35,0
8%	29%	20,9
75,3%	71,6%	-3,7
79,2%	78,3%	-0,9

NOMBRE DE LOTS
NOMBRE DE LITS

TAUX D'OCCUPATION



*Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine 51 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine 52 à la semaine 15.

ANNEXES

LITS CHAUDS = HÔTELS + SECTEUR LOCATIF + VILLAGES VACANCES & CAMPINGS

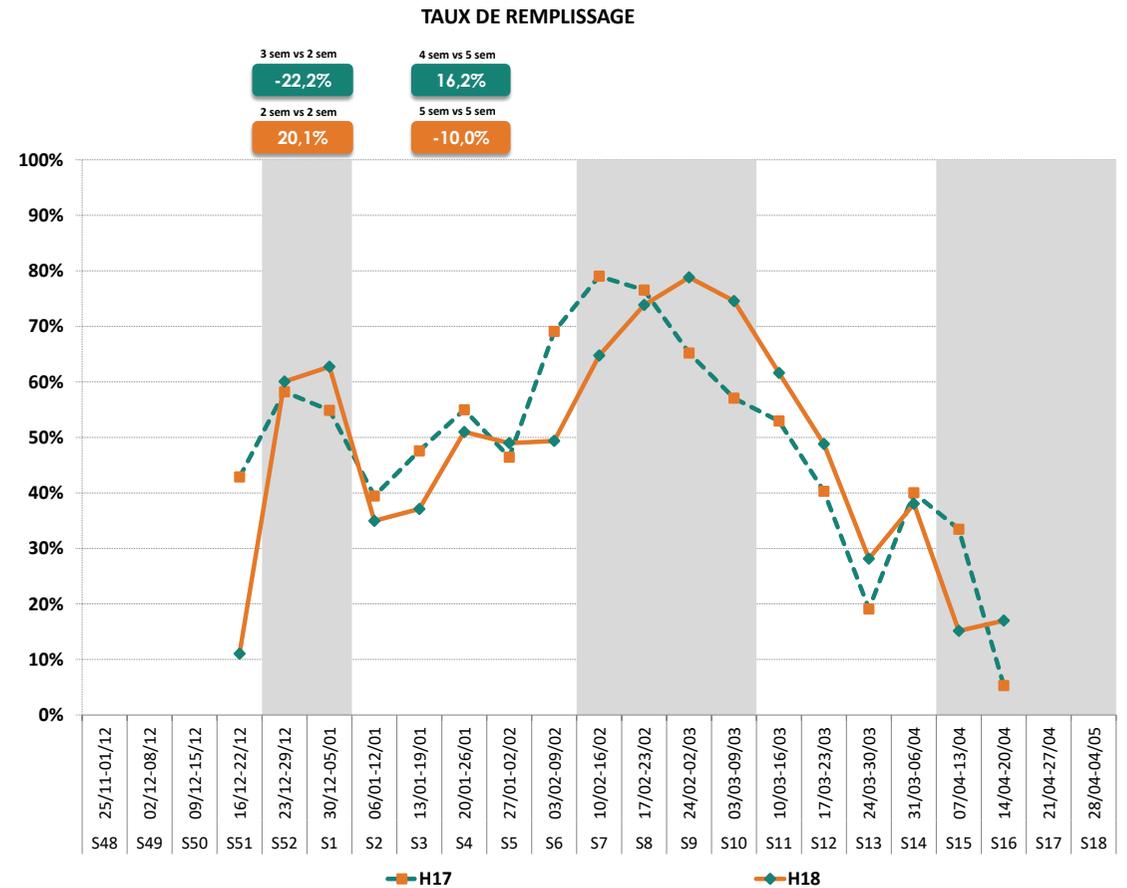


TAUX DE REMPLISSAGE NUITÉES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES * (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	43%	11%	10 082	2 570	-74,5%	
S52	23/12-29/12	58%	60%	13 691	13 966	2,0%	
S1	30/12-05/01	55%	63%	12 908	14 587	13,0%	-22,2%
S2	06/01-12/01	39%	35%	9 278	8 132	-12,4%	
S3	13/01-19/01	48%	37%	11 191	8 630	-22,9%	
S4	20/01-26/01	55%	51%	12 929	11 858	-8,3%	16,2%
S5	27/01-02/02	46%	49%	10 921	11 390	4,3%	
S6	03/02-09/02	69%	49%	16 249	11 480	-29,3%	
S7	10/02-16/02	79%	65%	18 588	15 056	-19,0%	
S8	17/02-23/02	77%	74%	18 002	17 172	-4,6%	
S9	24/02-02/03	65%	79%	15 334	18 331	19,5%	-0,4%
S10	03/03-09/03	57%	75%	13 421	17 339	29,2%	
S11	10/03-16/03	53%	62%	12 454	14 329	15,1%	
S12	17/03-23/03	40%	49%	9 479	11 352	19,8%	3,1%
S13	24/03-30/03	19%	28%	4 492	6 549	45,8%	
S14	31/03-06/04	40%	38%	9 412	8 847	-6,0%	
S15	07/04-13/04	33%	15%	7 871	3 522	-55,3%	
S16	14/04-20/04	5%	17%	1 246	3 954	217,2%	-59,7%
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL	49,0%	47,6%	207 548	199 063	-4,1%	EVOLUTION
Coeur de saison**	51,6%	51,7%	206 301	192 539	-6,7%	

	❄️ 2017	❄️ 2018	
NOMBRE DE LITS	3 360	3 322	-1,1%
TAUX DE REMPLISSAGE	49,0%	47,6%	-1,5 pt(s)
TAUX DE RÉPONSE	100%	95%	
PART D'ETRANGERS	5,3%	6,7%	1,4 pt(s)



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine S1 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine S2 à la semaine 15.



RESIDENCES DE TOURISME &
AGENCES IMMOBILIERES



TAUX DE REMPLISSAGE

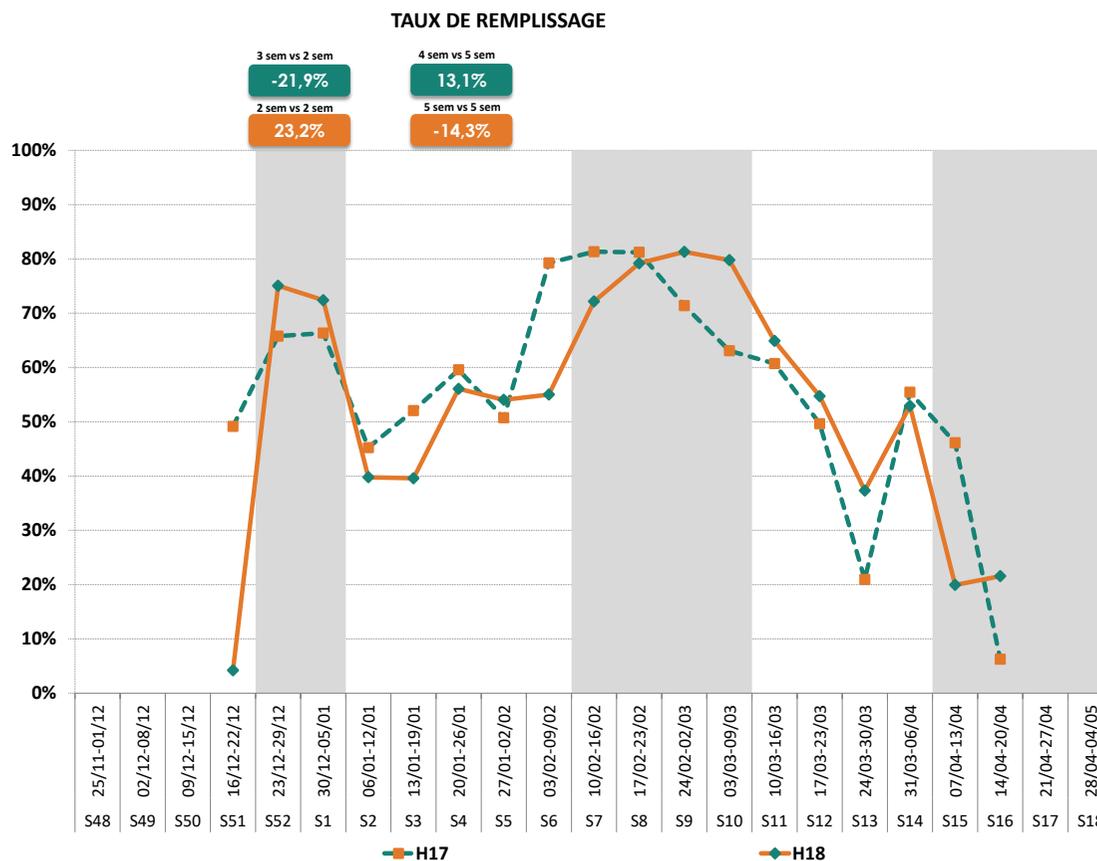
N° sem.	date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES* (en %)
		H17	H18	H17	H18		
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	49%	4%	7 135	586	-91,8%	AVANT SAISON
S52	23/12-29/12	66%	75%	9 549	10 462	9,6%	
S1	30/12-05/01	66%	72%	9 630	10 090	4,8%	-21,9% NOËL / AN
S2	06/01-12/01	45%	40%	6 568	5 544	-15,6%	
S3	13/01-19/01	52%	40%	7 558	5 517	-27,0%	13,1% INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01	60%	56%	8 647	7 815	-9,6%	
S5	27/01-02/02	51%	54%	7 364	7 532	2,3%	
S6	03/02-09/02	79%	55%	11 505	7 666	-33,4%	
S7	10/02-16/02	81%	72%	11 808	10 057	-14,8%	-4,2% VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02	81%	79%	11 791	11 037	-6,4%	
S9	24/02-02/03	71%	81%	10 365	11 331	9,3%	
S10	03/03-09/03	63%	80%	9 157	11 118	21,4%	
S11	10/03-16/03	61%	65%	8 816	9 043	2,6%	
S12	17/03-23/03	50%	55%	7 207	7 627	5,8%	3,6% INTERVACANCES DE MARS
S13	24/03-30/03	21%	37%	3 040	5 201	71,1%	
S14	31/03-06/04	55%	53%	8 047	7 375	-8,3%	
S15	07/04-13/04	46%	20%	6 695	2 779	-58,5%	
S16	14/04-20/04	6%	22%	906	3 004	231,5%	-63,0% VACANCES DE PRINTEMPS
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL	55,8%	53,3%	145 788	133 784	-8,2%	EVOLUTION
Coeur de saison**	58,7%	58,4%	144 882	130 193	-10,1%	

Nuitées Locatives	130 609	121 132	-7,3%
Nuitées Propriétaires	15 179	12 652	-16,6%

Les nuitées locatives
représentent 90,5% des
nuitées totales

	2017	2018	
NOMBRE DE LITS	2 074	1 991	-4,0%
TAUX DE REMPLISSAGE	55,8%	53,3%	-2,5 pt(s)
TAUX DE RÉPONSE	100%	100%	
PART D'ETRANGERS	7,2%	9,0%	1,8 pt(s)



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/Nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année)

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine 51 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel an les calculs se font de la semaine 52 à la semaine 15.



TAUX DE
REPLISSAGE

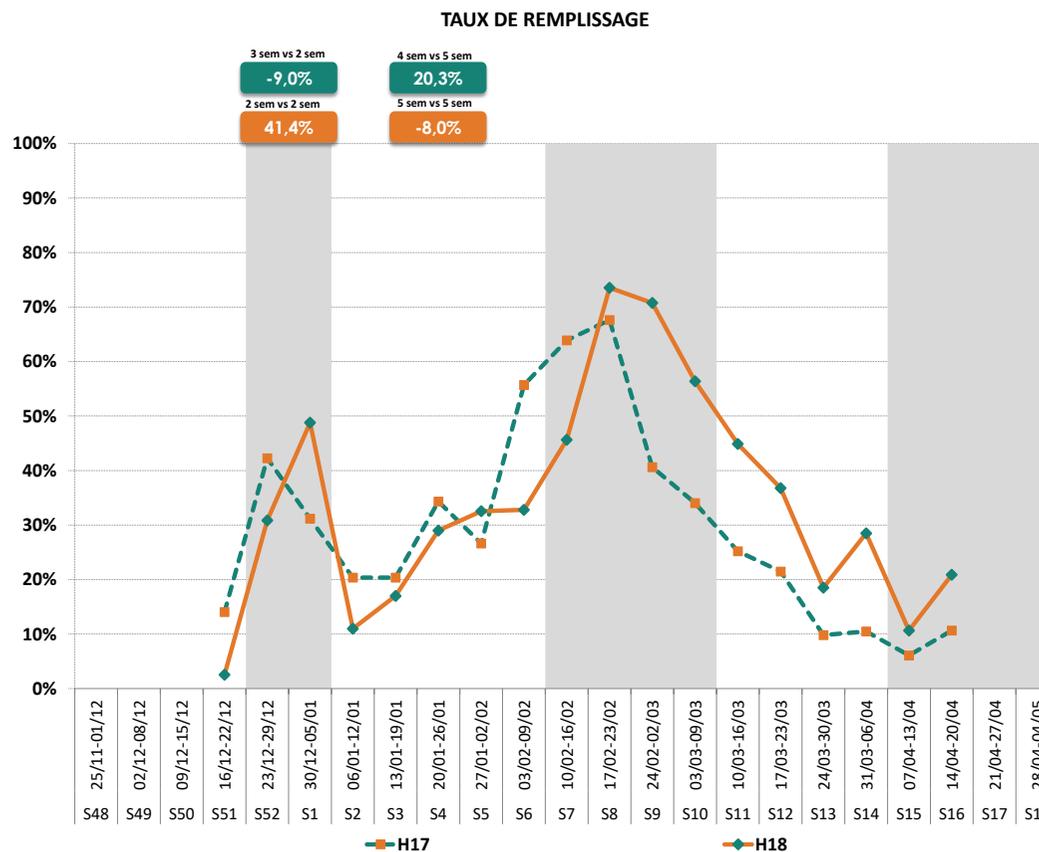


NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES* (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	14%	3%	166	30	-81,9%	
S52	23/12-29/12	42%	31%	500	365	-27,0%	-9,0%
S1	30/12-05/01	31%	49%	369	577	56,4%	
S2	06/01-12/01	20%	11%	241	130	-46,1%	
S3	13/01-19/01	20%	17%	241	201	-16,6%	
S4	20/01-26/01	34%	29%	406	343	-15,5%	20,3%
S5	27/01-02/02	27%	33%	315	385	22,2%	
S6	03/02-09/02	56%	33%	659	388	-41,1%	
S7	10/02-16/02	64%	46%	756	540	-28,6%	
S8	17/02-23/02	68%	74%	800	870	8,7%	8,1%
S9	24/02-02/03	41%	71%	481	837	74,2%	
S10	03/03-09/03	34%	56%	403	667	65,7%	
S11	10/03-16/03	25%	45%	298	531	78,2%	
S12	17/03-23/03	21%	37%	254	435	71,3%	42,2%
S13	24/03-30/03	10%	19%	116	219	88,8%	
S14	31/03-06/04	10%	28%	124	337	171,7%	
S15	07/04-13/04	6%	11%	72	126	75,0%	
S16	14/04-20/04	11%	21%	126	247	96,1%	15,8%
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL	29,7%	33,9%	6 326	7 228	14,3%	EVOLUTION
Coeur de saison**	30,8%	36,7%	6 200	6 951	12,1%	

	❄️ 2017	❄️ 2018	
NOMBRE DE LITS	169	169	0,0%
TAUX DE REPLISSAGE	29,7%	33,9%	4,2 pt(s)
TAUX DE RÉPONSE	100%	100%	
PART D'ETRANGERS	0,4%	6,5%	6,1 pt(s)



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine S1 (début des vacances scolaires) à la semaine S15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine S2 à la semaine S15.



TAUX DE
REMPLEISSAGE

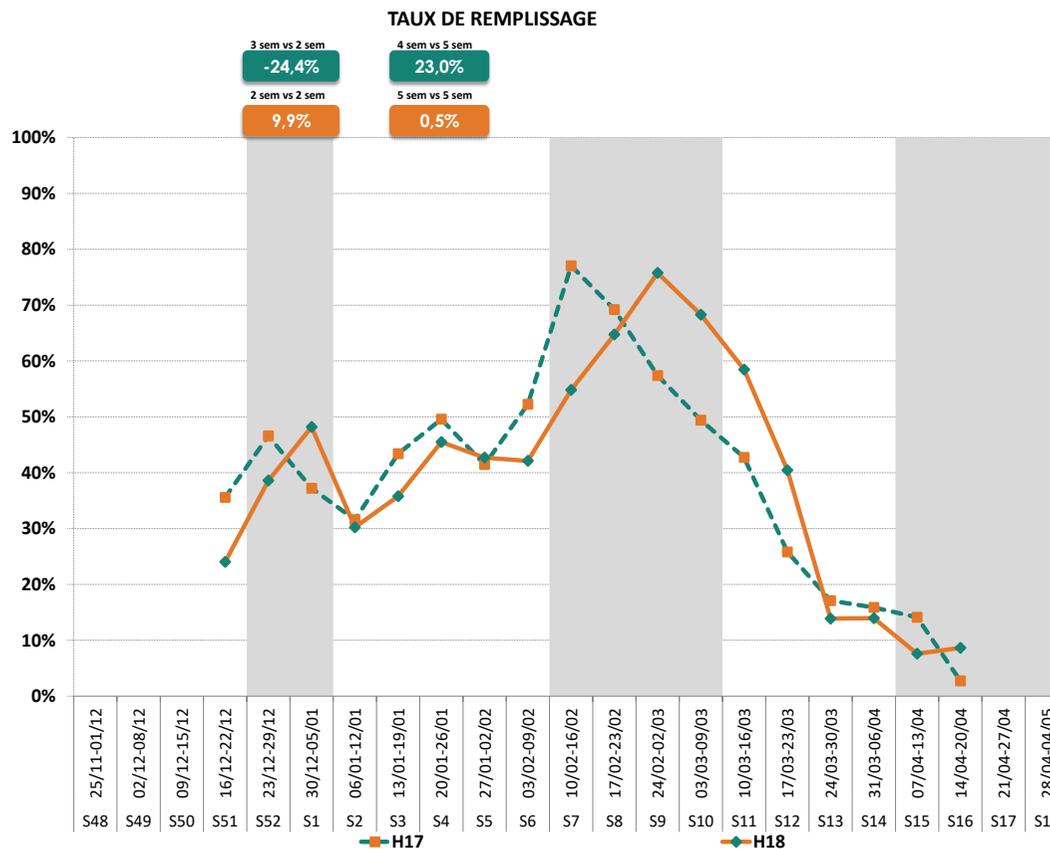


NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES* (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	36%	24%	2 781	1 954	-29,7%	
S52	23/12-29/12	47%	39%	3 642	3 139	-13,8%	-24,4%
S1	30/12-05/01	37%	48%	2 909	3 920	34,8%	
S2	06/01-12/01	32%	30%	2 469	2 458	-0,4%	
S3	13/01-19/01	43%	36%	3 392	2 911	-14,2%	23,0%
S4	20/01-26/01	50%	45%	3 876	3 700	-4,5%	
S5	27/01-02/02	41%	43%	3 242	3 473	7,1%	
S6	03/02-09/02	52%	42%	4 085	3 425	-16,1%	
S7	10/02-16/02	77%	55%	6 024	4 460	-26,0%	7,2%
S8	17/02-23/02	69%	65%	5 411	5 266	-2,7%	
S9	24/02-02/03	57%	76%	4 488	6 163	37,3%	
S10	03/03-09/03	49%	68%	3 862	5 554	43,8%	
S11	10/03-16/03	43%	58%	3 340	4 755	42,4%	
S12	17/03-23/03	26%	40%	2 018	3 290	63,0%	-2,3%
S13	24/03-30/03	17%	14%	1 336	1 129	-15,5%	
S14	31/03-06/04	16%	14%	1 241	1 135	-8,6%	
S15	07/04-13/04	14%	8%	1 104	617	-44,1%	
S16	14/04-20/04	3%	9%	214	702	228,1%	-48,4%
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL	39,4%	39,6%	55 433	58 051	4,7%	EVOLUTION
Coeur de saison**	41,5%	42,6%	55 219	55 395	0,3%	

	❄️ 2017	❄️ 2018	
NOMBRE DE LITS	1 117	1 162	4,0%
TAUX DE REMPLISSAGE	39,4%	39,6%	0,3 pt(s)
TAUX DE RÉPONSE	100%	86%	
PART D'ETRANGERS	1,2%	1,9%	0,6 pt(s)



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine S1 (début des vacances scolaires) à la semaine S15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine S2 à la semaine S15.



LITS TIEDES PARTICULIERS = C2C + GITES



TAUX DE REMPLISSAGE

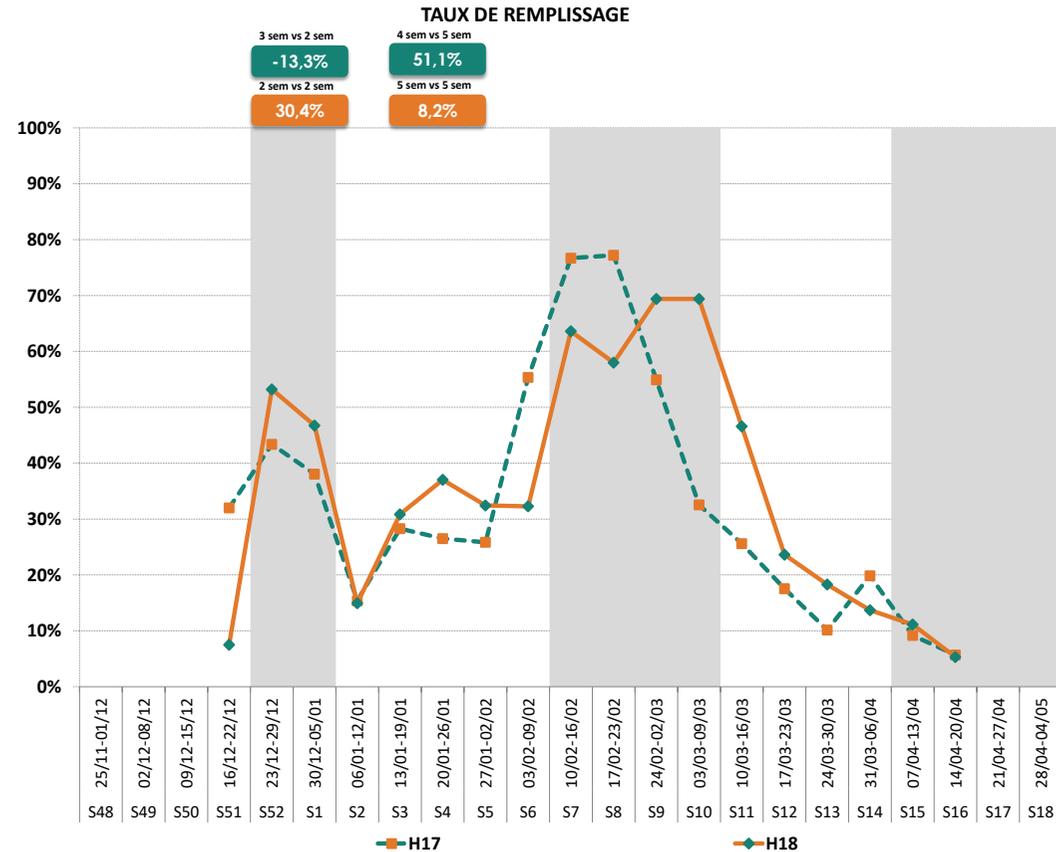


NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES* (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	32%	7%	2 338	539	-76,9%	AVANT SAISON
S52	23/12-29/12	43%	53%	3 170	3 825	20,7%	
S1	30/12-05/01	38%	47%	2 781	3 360	20,8%	NOEL / AN
S2	06/01-12/01	15%	15%	1 124	1 074	-4,5%	
S3	13/01-19/01	28%	31%	2 068	2 218	7,3%	INTERVACANCES
S4	20/01-26/01	27%	37%	1 938	2 662	37,4%	DE JANVIER
S5	27/01-02/02	26%	32%	1 889	2 332	23,5%	
S6	03/02-09/02	55%	32%	4 044	2 321	-42,6%	
S7	10/02-16/02	77%	64%	5 605	4 572	-18,4%	VACANCES
S8	17/02-23/02	77%	58%	5 642	4 169	-26,1%	D'HIVER
S9	24/02-02/03	55%	69%	4 013	4 989	24,3%	
S10	03/03-09/03	33%	69%	2 378	4 989	109,8%	
S11	10/03-16/03	26%	47%	1 871	3 349	79,0%	INTERVACANCES
S12	17/03-23/03	18%	24%	1 282	1 699	32,5%	DE MARS
S13	24/03-30/03	10%	18%	742	1 314	77,1%	
S14	31/03-06/04	20%	14%	1 451	985	-32,1%	
S15	07/04-13/04	9%	11%	671	801	19,4%	VACANCES
S16	14/04-20/04	6%	5%	417	382	-8,3%	DE PRINTEMPS
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL	33,0%	35,2%	43 423	45 580	5,0%	EVOLUTION
Coeur de saison**	34,6%	38,8%	43 006	44 659	3,8%	

	❄️ 2017	❄️ 2018	
NOMBRE DE LITS	1 044	1 027	-1,6%
TAUX DE REMPLISSAGE	33,0%	35,2%	2,2 pt(s)
TAUX DE RÉPONSE	99%	99%	



*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**Coeur de saison : les sommes et moyennes sont calculées pour l'hiver 2017 de la semaine S1 (début des vacances scolaires) à la semaine 15. Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel An les calculs se font de la semaine S2 à la semaine 15.

Périodes commerciales	N° Semaine	FR	GB	NL	BE	LU	DE	ES	CH	IT	IR	RU	PL	CZ	SK	SL	NO	FI	DK	SW	AU	BR	AS	TR	GR		
Début de saison	N° 48 25/11 au 01/12																										
	N° 49 02/12 au 8/12																										
	N° 50 9/12 au 15/12																										
	N°51 16/12 au 22/12																										
Vacances de Noël	N°52 23/12 au 29/12	A+B+C																									
	N°1 30/12 au 05/01/18	A+B+C																									
	N°2 06/01 au 12/01																										
	N°3 13/01 au 19/01																										
	N°4 20/01 au 26/01																										
	N°5 27/01 au 02/02																										
	N°6 03/02 au 09/02																										
	N°7 10/02 au 16/02	A																									
Vacances d'hiver	N°8 17/02 au 23/02	A+C																									
	N°9 24/02 au 02/03	C+B																									
	N°10 03/03 au 09/03	B																									
	N°11 10/03 au 16/03																										
	N°12 17/03 au 23/03																										
	N°13 24/03 au 30/03																										
	N°14 31/03 au 06/04																										
	N°15 07/04 au 13/04	A																									
Vacances de printemps	N°16 14/04 au 20/04	A+C																									
	N°17 21/04 au 27/04	B+C																									
	N°18 28/04 au 04/05	B																									

Zone A = Grenoble / Lyon / Clermont / Dijon / Besançon / Bordeaux
 Zone B = Aix Marseille / Nancy / Strasbourg / Lille / Nantes
 Zone C = Paris / Montpellier / Toulouse
 P= Partiel en fonction des zones

Quelques dates:
 Immaculée : Jeudi 08 décembre 2017
 Noël : Lundi 25 décembre 2017
 Jour de l'an : Lundi 01 Janvier 2018
 Noël orthodoxe : Samedi 06 Janvier 2018
 Lundi de pâques : Lundi 2 Avril 2018
 Semaine sainte : Dimanche 27 mars au dimanche 03 avril 2018
 Pâques orthodoxe : Dimanche 8 avril 2018

Périodes commerciales	N° Semaine	FR	GB	NL	BE	LU	DE	ES	CH	IT	IR	RU	PL	CZ	SK	SL	NO	FI	DK	SW	USA	AU	BR	AS	TR	GR	
Début de saison	N° 48 24/11 au 30/11																										
	N° 49 01/12 au 07/12																										
	N° 50 08/12 au 14/12																										
	N° 51 15/12 au 21/12																										
Vacances de Noël	N° 52 22/12 au 28/12	A+B+C	P																								
	N° 1 29/12 au 04/01/19	A+B+C	P																								
Vacances d'hiver	N° 2 05/01 au 11/01																										
	N° 3 12/01 au 18/01																										
	N° 4 19/01 au 25/01																										
	N° 5 26/01 au 01/02																										
	N° 6 02/02 au 08/02																										
	N° 7 09/02 au 15/02	B	P																								
Vacances de printemps	N° 8 16/02 au 22/02	B+A	P	P (n)																							
	N° 9 23/02 au 01/03	A+C	P	P (s)																							
	N° 10 02/03 au 08/03	C																									
	N° 11 09/03 au 15/03																										
Vacances de printemps	N° 12 16/03 au 22/03																										
	N° 13 23/03 au 29/03																										
	N° 14 30/03 au 05/04																										
	N° 15 06/04 au 12/04	B	P																								
	N° 16 13/04 au 19/04	B+A	P																								
N° 17 20/04 au 26/04	A+C	P																									
N° 18 27/04 au 03/05	C																										

Zone A = Besançon, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Dijon, Grenoble, Limoges, Lyon, Poitiers
 Zone B = Aix-Marseille, Amiens, Caen, Lille, Nancy-Metz, Nantes, Nice, Orléans-Tours, Reims, Rennes, Rouen, Strasbourg
 Zone C = Créteil, Montpellier, Paris, Toulouse, Versailles
 P= Partiel en fonction des zones

Quelques dates:
 Immaculée : Samedi 08 décembre 2018
 Noël : Mardi 25 décembre 2018
 Jour de l'an : Mardi 01 Janvier 2019
 Noël orthodoxe : Lundi 07 Janvier 2019
 Lundi de pâques : Lundi 22 Avril 2019
 Semaine sainte : Dimanche 14 avril au dimanche 20 avril 2019
 Pâques orthodoxe : Dimanche 21 avril 2019



G2A CONSULTING certifié iso 20252 conforme aux exigences de la norme

(ISO 20252 : conception, production et commercialisation de solutions pour la mesure des marchés en grande distribution, activité de conseil auprès des directions générales, marketing et commerciales)

L'analyse de la fréquentation touristique des lits de la station se fait de manière exhaustive :

- **Pour les lits marchands** : par une interrogation des opérateurs soit en direct, soit via les opérateurs nationaux, soit via des passerelles automatisées.

- **Pour les lits de location de particuliers à particuliers** : par une collecte automatisée de recherche en ligne.

G2A développe avec des partenaires technologiques des robots analytiques (scroll) qui collectent et traitent de manière hebdomadaire un grand nombre de résultats issus des requêtes destinées à :

- Identifier la programmation de meublés sur les sites de locations de vacances de particulier à particulier,
- Dédoublonner les offres des sites de locations de vacances de particuliers à particuliers + collecter l'information sur la volumétrie afférente (nombre de lits),
- Mesurer la performance de ces biens par une analyse des plannings sur les sites internet concernés.

- **Pour les lits froids** : par la récolte d'indicateurs généraux comme la production d'ordures ménagères ou la consommation d'eau.

L'ensemble des collectes de données et des résultats présentés dans ce rapport sont effectués en respectant le principe de confidentialité.

Un hébergeur non répondant lors de l'enquête est estimé par la moyenne de son secteur.

Le processus de l'enquête :

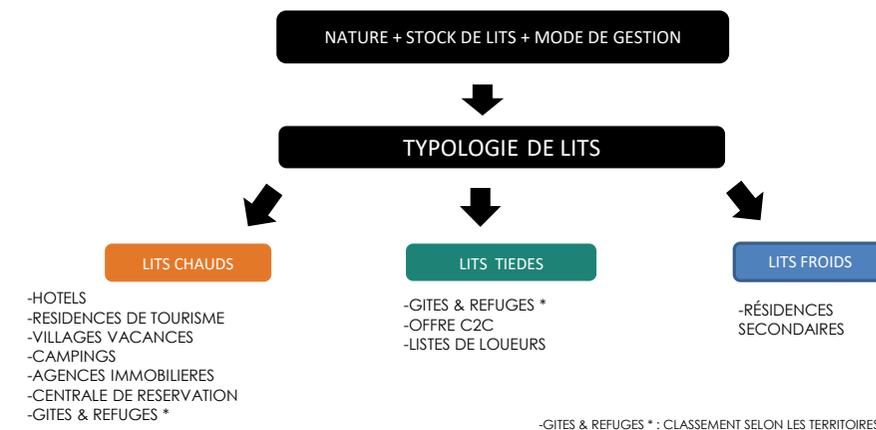
- **Mise à jour des stocks en début de saison** (lits marchands par interrogation des professionnels / lits non marchands par inventaire internet),

- **Enquête exhaustive auprès des professionnels de la station** pour recueillir le remplissage et l'occupation des établissements,

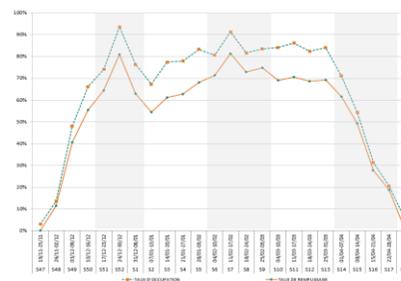
- **Analyse des plannings sur les principaux sites de locations de vacances (C2C)**: Association de loueurs de meublés, groupe HomeAway (Abritel / Homelidays...), Médiavacances, Chalet Montagne... Pour les meublés, le recueil des données est effectué à partir d'une analyse des plannings en ligne,

- **Livrables par niveau d'exposition commerciale** et par catégorie d'hébergement à la fois sur la saison et par période commerciale.

LA CARTOGRAPHIE DES STOCKS DE LITS TOURISTIQUES EN STATION EST IMPACTANTE POUR LE MODELE ECONOMIQUE :



Quelle est la différence entre un taux d'occupation et un taux de remplissage?



- **Le taux d'occupation** indique l'occupation moyenne d'un hébergement (appartement ou chambre) sur une période donnée.

- **Le taux de remplissage** correspond au nombre de personnes séjournant dans ce bien par rapport à la capacité d'accueil totale.

Le taux de remplissage est généralement inférieur au taux d'occupation car un appartement ou une chambre est rarement occupé par le nombre de personnes maximum.

Exemple :

Une chambre de 4 personnes est occupée pendant 1 semaine complète:

➡ Taux d'occupation: 100%.

2 personnes y ont séjourné:

➡ Taux de remplissage: 50%.

Définitions :

Taux d'occupation : (Nombre de chambres ou appartements ou d'emplacements occupés / Nombre de chambres ou appartements ou emplacements offerts) X 100

Taux de remplissage : (Nombre de lits occupés / Nombre de lits offerts) X 100

Vos contacts G2A

Alain VITALE
Co-Gérant

 00 (33) 6 61 32 27 12
 alain.vitale@g2a-consulting.fr

Emilie MAISONNASSE
Directrice des études et de la communication

 00 (33) 6 73 33 20 90
 emilie.maisonناسse@g2a-consulting.fr

Gilles REVIAL
Co-Gérant

 00 (33) 6 80 00 02 40
 gilles.revial@g2a-consulting.fr

Votre référent

Charlène BEQUET
Chargée d'études marketing

 00 (33) 6 59 06 69 28
 charlene.bequet@g2a-consulting.fr



ANALYSES &
MARKETING TOURISTIQUE



Parc D'activités Alpespace
112 voie Albert Einstein 73800
FRANCIN



www.g2a-consulting.fr