



Bessans
Haute Maurienne
Vanoise



OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE
BESSANS

HIVER 2017/2018
RAPPORT FINAL

SOMMAIRE

ANALYSE COMMENTEE	p1.
LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS	p2.
LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES	p3.
FREQUENTATION GLOBALE DE LA STATION	p4.
LES MARCHES (NATIONALITES) DES LITS PROFESSIONNELS	p5.
PROGRAMMATION B2B STATIONS DE CHARME	p6.
JOURNEES DE SKI ALPIN, NUITEES & TAUX DE CONVERSION	p7.
JOURNEES DE SKI NORDIQUE, NUITEES & TAUX DE CONVERSION	p8.
COMPARATIF FREQUENTATION GLOBALE VS TIR AU BUT (TAB)	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.
ANNEXES	p13.
LITS CHAUDS	p14.
LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)	p15.
CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES	
HIVER 2017/2018	p16.
HIVER 2018/2019	p17.
METHODOLOGIE	p18.
LISTE DES REpondants	p19.

SYNTHESE

Au terme de cette saison 2017/2018, Bessans enregistre 126 400 nuitées globales.

Sur les lits chauds + tièdes, la semaine du 24 février au 03 mars est celle enregistrant l'activité la plus forte (légèrement supérieure à la semaine précédente). Par contre, en termes de fréquentation globale, ces 2 semaines (semaines 8 et 9) enregistrent une activité équivalente.

Depuis le 1^{er} février dernier, le taux de remplissage moyen des lits chauds + tièdes a progressé de +4,5 pts (en passant de 39,7% à 44,2%). Cette évolution est plutôt remarquable, et est plus importante que celles observée sur des stations similaires ; démontrant ainsi le dynamisme de Bessans permettant de générer des réservations de dernière minute. A titre d'exemple, sur ce même laps de temps, Bonneval sur Arc a augmenté son remplissage moyen (sur les lits chauds + tièdes) de +2,8 pts et la station des Saisies de +4,1 pts.

Au 1^{er} février, le taux de remplissage moyen des vacances d'hiver atteignait tout juste les 65%. Ainsi, ce sont 4 pts de remplissage qui ont été gagnés sur cette période (sur les lits chauds + tièdes). C'est, de manière très marquée, la semaine 9 (arrivées du 24 février) qui a vu son remplissage augmenter entre les 2 rapports (+9 pts). Ceci a permis à cette semaine de devancer la semaine 8 en termes de remplissage.

Sur la période d'intervacances de mars, ce sont près de 7 800 nuitées supplémentaires qui ont été générées entre le 1^{er} février et le réalisé (avec un taux de remplissage moyen de 42%, contre 26% au 1^{er} février). Ainsi, cette période sur laquelle des marges de progression étaient possibles, a été particulièrement « boostée » même si les performances restent encore perfectibles.

Il est important de remarquer que les performances des lits tièdes sont légèrement supérieures à celles des lits chauds. Il est donc nécessaire de surveiller ceci afin d'assurer une bonne maîtrise de l'activité touristique.

Les marchés étrangers

La part de clientèle étrangère à Bessans est faible (6,3% de parts de marché).

Ce sont les **marchés italien et belge qui sont les plus présents** (représentant respectivement 1,9% et 1,8% de la clientèle).

La consommation de ski

Le nombre de journées ski alpin vendues est en hausse cette saison (+18,2%). Cette forte hausse reste à nuancer au vu du faible volume de journées ski concerné (15 262 JS cette saison). **Quant au taux de conversion (journées de ski vendues/nuitées globales), il est de 12,1%.** Ce taux est particulièrement faible sur les périodes d'intervacances et atteint tout juste une moyenne de 22,5% sur les vacances d'hiver.

L'activité ski prédominante est le ski nordique. En effet, ce sont plus de 63 500 journées de ski nordique qui ont été vendues cette saison (avec 5 749 JS de moins que N-1). **Le taux de conversion moyen atteint 50,3%.** C'est de manière marquée sur les vacances d'hiver et sur les 3 dernières semaines de l'intervacances de janvier que le taux de conversion est le plus performant.

CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

4 015

LITS 2018

FORCES

- * Les performances des lits tièdes.
- * La hausse du nombre de JS de ski alpin vendues.

FAIBLESSES

- * Les performances de l'intervacances de mars qui restent perfectibles.
- * Un stock de lits professionnels peu important.
- * Une programmation B2B faible.

OPPORTUNITES

- * La notoriété du domaine de ski nordique.

MENACES

- * Les lits chauds moins efficaces que les lits tièdes.

PRECONISATIONS

Au regard de cette saison écoulée, les chantiers à engager sur la destination restent :

→ 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.

→ Veiller à améliorer la transformation des nuitées en journée de ski nordique sur l'intervacances de mars.

→ Intensifier les efforts fournis sur les périodes d'intervacances, notamment sur celui de mars qui s'annonce plus difficile avec un calendrier moins favorable (notamment des vacances scolaires des clientèles étrangères plus tardives).

BESSANS

LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS

LE STOCK

NOMBRE DE LITS

LITS CHAUDS	❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION N/N-1 (en nb lits)	EVOLUTION N/N-1 (en %)
LITS CHAUDS		1 152		
LITS TIÈDES		659		
LITS FROIDS		2 204		

LES PERFORMANCES

TAUX DE REMPLISSAGE

❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION N/N-1 (en pts)	EVOLUTION N/N-1 (en %)
	43,9%		
	44,6%		
	9,2%		


LES RÉSULTATS

NOMBRE DE NUITÉES

❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION N/N-1 (en nb de nuitées)	EVOLUTION N/N-1 (en %)
	63 745		
	37 053		
	25 602		

PART D'ÉTRANGERS

❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION N/N-1 (en pts)
	6,3%	

ENQUÊTÉS	❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION (en nb lits)	EVOLUTION (en %)	❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION (en pts)	EVOLUTION (en %)	❄️ 2017	❄️ 2018	EVOLUTION (en nb de nuitées)	EVOLUTION (en %)
 LITS STATION	4 015	4 015	0	0,0%		25,0%				126 400		
										JOURNÉES DE SKI VENDUES ALPIN		
										12 910		
										15 262		
										18,2%		
										JOURNÉES DE SKI VENDUES NORDIQUE		
										69 347		
										63 598		
										-8,3%		
										TAUX DE CONVERSION ALPIN		
										12,1%		
										TAUX DE CONVERSION NORDIQUE		
										50,3%		

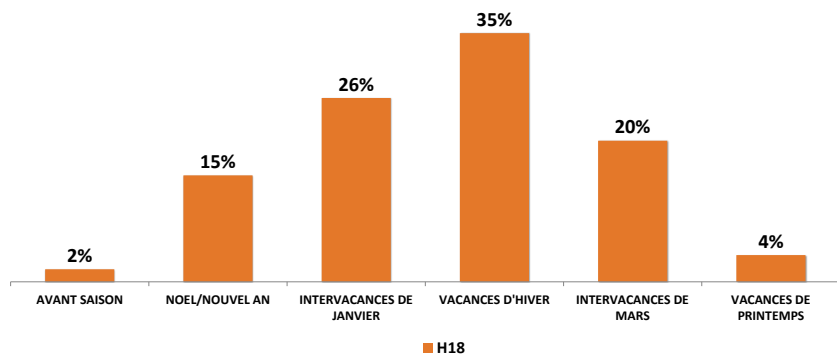
TAUX DE REPONSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES

❄️ 2017	❄️ 2018
	92%

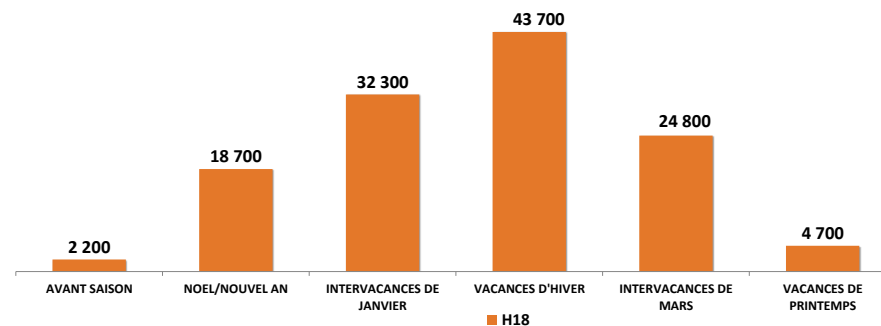
BESSANS

LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES

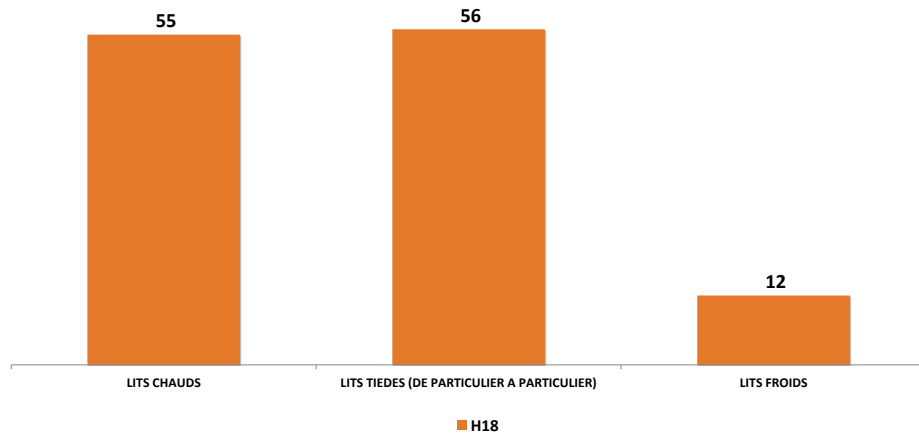
POIDS DES PERIODES COMMERCIALES



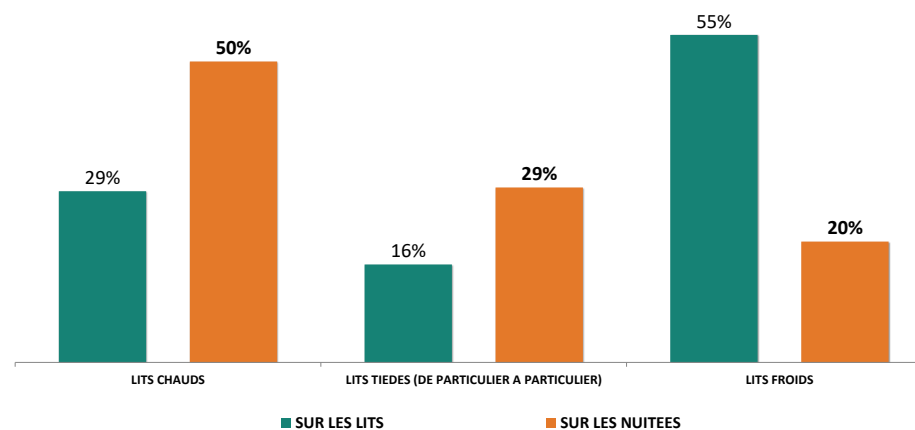
VOLUME DE NUITEES PAR PERIODE COMMERCIALE



NUITEES PAR LIT - HIVER 2018



PART DE MARCHE - HIVER 2018



FREQUENTATION GLOBALE : CHAUDS + TIEDES + FROIDS



NOMBRE DE LITS
TAUX DE REMPLISSAGE
NOMBRE DE NUITÉES PAR LITS

❄️ 2017	❄️ 2018
4 015	4 015
	25,0%
	31

FRÉQUENTATION GLOBALE

TAUX DE REMPLISSAGE

NUITÉES

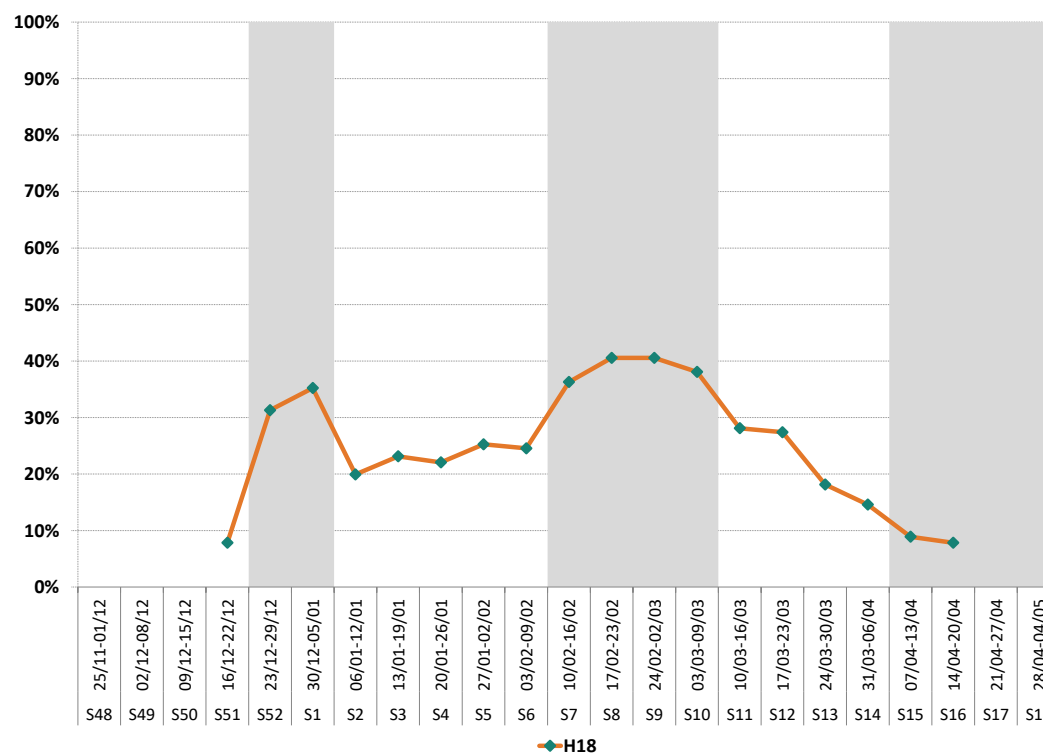
N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*
S48	25/11-01/12						AVANT SAISON
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12		8%		2 200		
S52	23/12-29/12		31%		8 800		NOËL / AN
S1	30/12-05/01		35%		9 900		
S2	06/01-12/01		20%		5 600		INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01		23%		6 500		
S4	20/01-26/01		22%		6 200		
S5	27/01-02/02		25%		7 100		
S6	03/02-09/02		25%		6 900		
S7	10/02-16/02		36%		10 200		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		41%		11 400		
S9	24/02-02/03		41%		11 400		
S10	03/03-09/03		38%		10 700		INTERVACANCES DE MARS
S11	10/03-16/03		28%		7 900		
S12	17/03-23/03		27%		7 700		
S13	24/03-30/03		18%		5 100		
S14	31/03-06/04		15%		4 100		VACANCES DE PRINTEMPS
S15	07/04-13/04		9%		2 500		
S16	14/04-20/04		8%		2 200		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		25,0%		126 400	
Cœur de saison**		27,1%		122 000	

*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).

**Cœur 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.

TAUX DE REMPLISSAGE



Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station de BESSANS enregistre 126 400 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 8 est le pic de la saison avec un volume de 11 400 nuitées.



NATIONALITÉ

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	582							94	8													
S52	23/12-29/12	3 138		67			109		18	7													
S1	30/12-05/01	3 043		141			43		98	723													41
S2	06/01-12/01	2 137		362			77		6	96													
S3	13/01-19/01	2 562		45			90		70	9													
S4	20/01-26/01	2 787		37						11													
S5	27/01-02/02	3 733				38				20													
S6	03/02-09/02	3 673				37			37	19													
S7	10/02-16/02	4 467					149	65		14													
S8	17/02-23/02	4 932								22													41
S9	24/02-02/03	5 088								23													
S10	03/03-09/03	4 972								21													
S11	10/03-16/03	4 258	36				36			20													
S12	17/03-23/03	3 641					52			24													41
S13	24/03-30/03	2 018	38				169		80	20				38									
S14	31/03-06/04	655					188		37	8													19
S15	07/04-13/04	468		3			80																
S16	14/04-20/04	337																					
S17	21/04-27/04																						
S18	28/04-04/05																						
Total		52 491	74	654		75	995	65	439	1 045				38									143
Part de marché		93,7%	0,1%	1,2%		0,1%	1,8%	0,1%	0,8%	1,9%				0,1%									0,3%

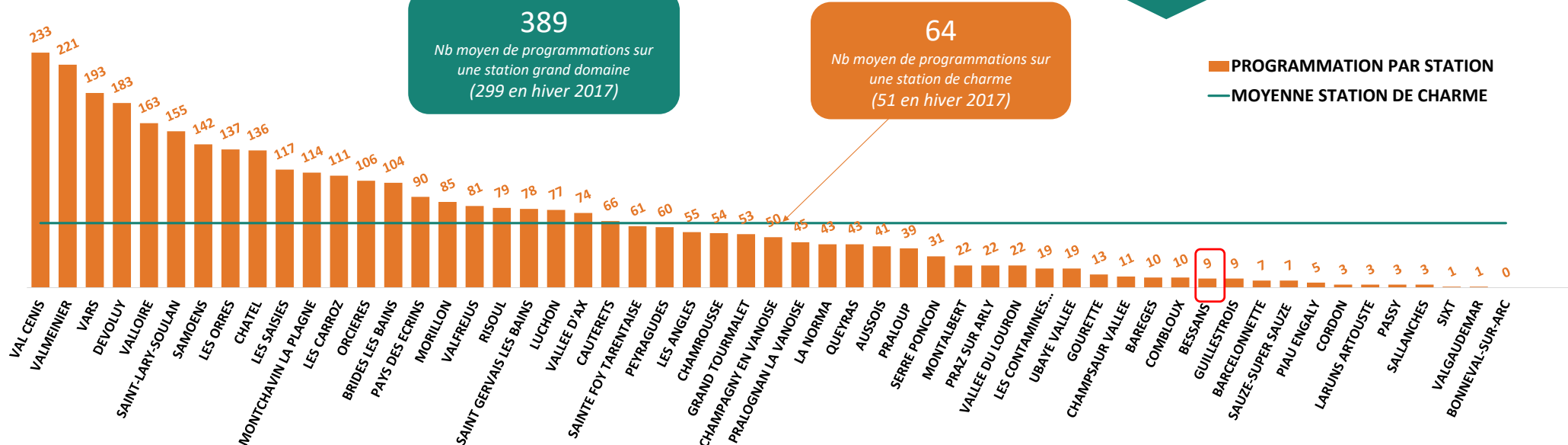
Part FR	Part étrangers
85,1%	14,9%
94,0%	6,0%
74,4%	25,6%
79,8%	20,2%
92,3%	7,7%
98,3%	1,7%
98,5%	1,5%
97,5%	2,5%
95,1%	4,9%
98,7%	1,3%
99,6%	0,4%
99,6%	0,4%
97,9%	2,1%
96,9%	3,1%
85,4%	14,6%
72,1%	27,9%
84,9%	15,1%
100,0%	0,0%
93,7%	6,3%

La part de clientèle étrangère à Bessans est faible (6,3% de parts de marché).

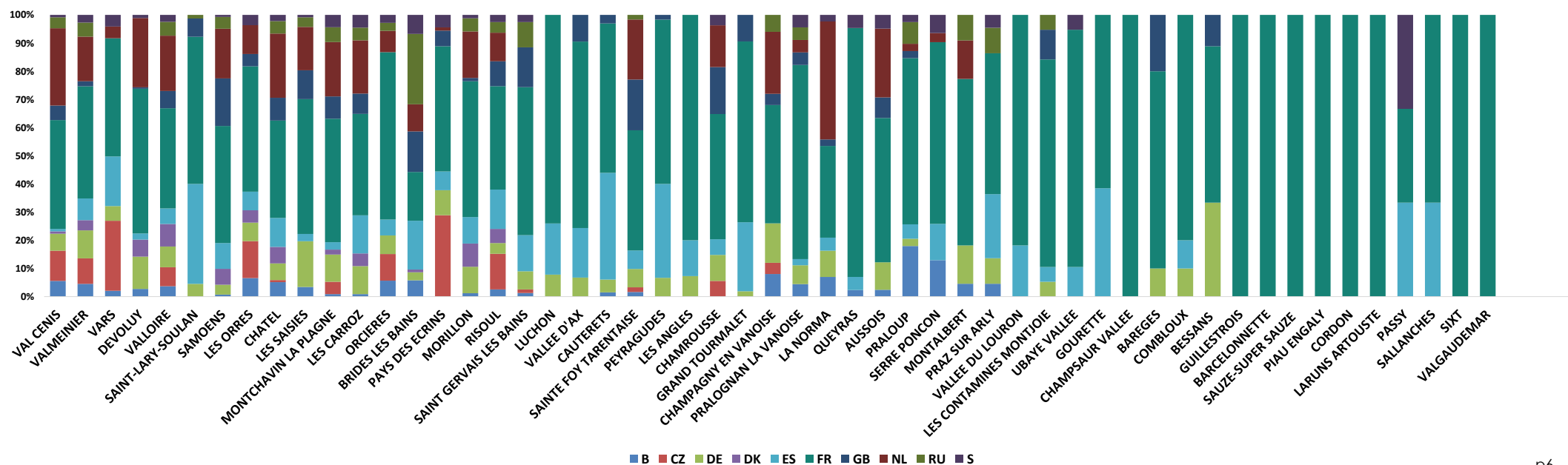
Ce sont les **marchés italien et belge** qui sont les plus présents (représentant respectivement 1,9% et 1,8% de la clientèle).

Ensuite, en troisième position, **nous retrouvons le marché britannique**, avec une part de marché de 1,2%.

C'est de manière marquée la semaine 14 (arrivées du 31 mars) qui enregistre la plus forte part de clientèle étrangère (27,9% des clients cette semaine). Sur cette semaine, c'est la clientèle belge, en vacances, qui est majoritairement présente.



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



JOURNÉES
SKEIERS

JOURNEES DE SKI VENDUES

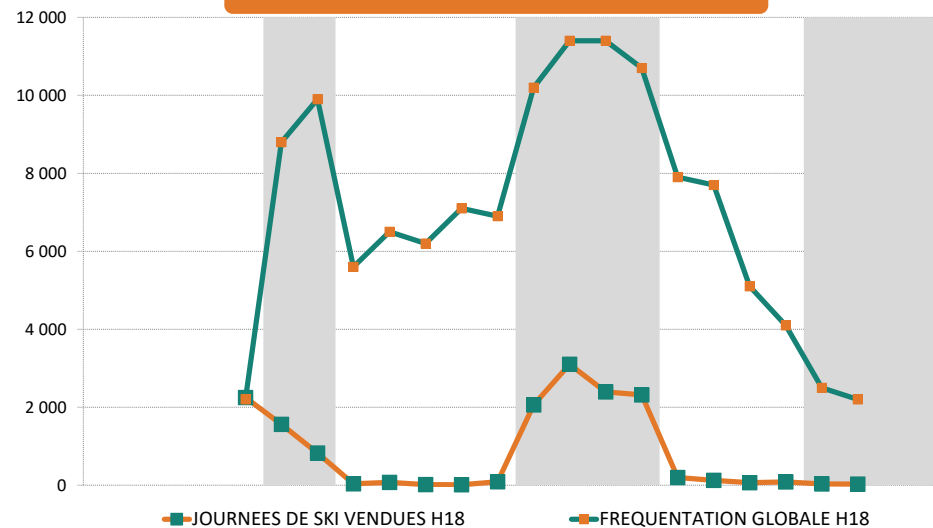
TAUX DE CONVERSION

N° sem.	date	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*	H17	H18
S47	18/11-24/11						
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12	2 894	2 250	-22,3%			102,3%
S52	23/12-29/12	1 201	1 562	30,1%			17,7%
S1	30/12-05/01	452	827	83,1%	-47,5%		8,3%
S2	06/01-12/01	122	36	-70,8%			0,6%
S3	13/01-19/01	146	71	-51,2%			1,1%
S4	20/01-26/01	184	15	-91,8%			0,2%
S5	27/01-02/02	167	11	-93,4%			0,2%
S6	03/02-09/02	1 309	88	-93,3%			1,3%
S7	10/02-16/02	1 942	2 062	6,2%			20,2%
S8	17/02-23/02	2 045	3 101	51,6%			27,2%
S9	24/02-02/03	1 725	2 396	38,9%			21,0%
S10	03/03-09/03	318	2 318	629,9%			21,7%
S11	10/03-16/03	265	197	-25,7%			2,5%
S12	17/03-23/03	143	123	-14,0%			1,6%
S13	24/03-30/03		63				1,2%
S14	31/03-06/04		84				2,0%
S15	07/04-13/04		33				1,3%
S16	14/04-20/04		28				1,3%
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						
TOTAL		12 910	15 262	18,2%	EVOLUTION		12,1%
Coeur de saison**		12 910	12 984	0,6%			10,6%

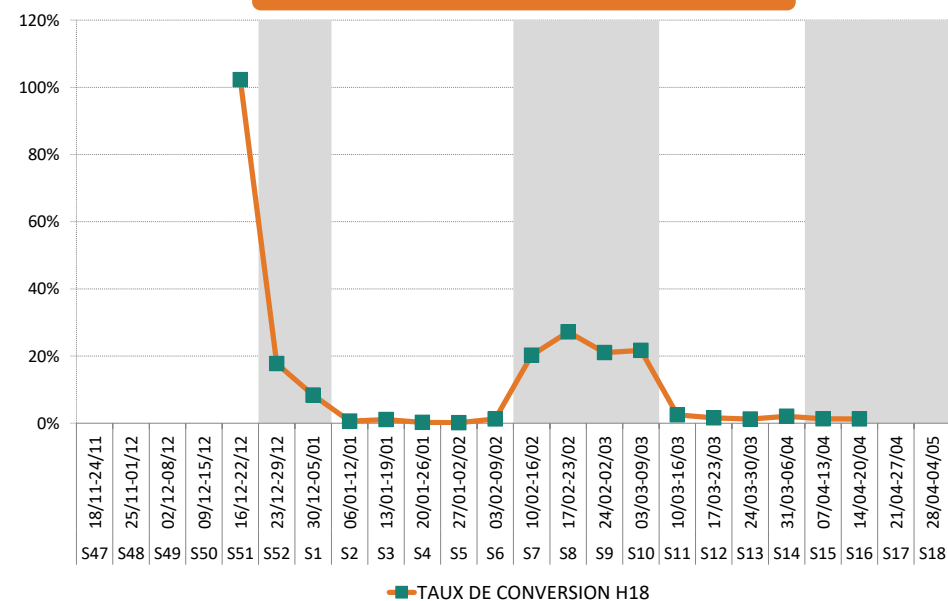
*Evo commerciales : les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018, matérialisées ici par les zones grises et blanches (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année).

**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.

NUITEES & JOURNEES DE SKI VENDUES




TAUX DE CONVERSION DES JOURNEES DE SKI VENDUES





**JOURNÉES
SKIEURS**

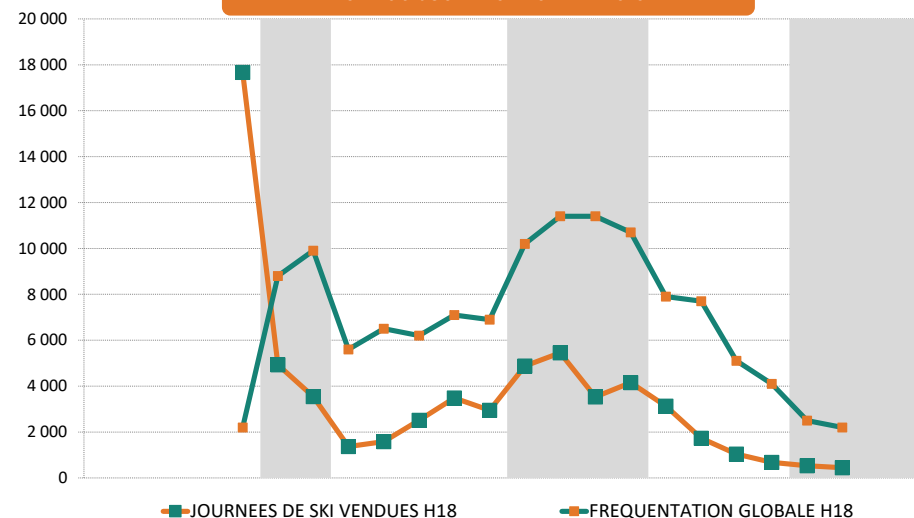
JOURNEES DE SKI VENDUES

N° sem.	date	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*
S47	18/11-24/11				 AVANT SAISON
S48	25/11-01/12				
S49	02/12-08/12				
S50	09/12-15/12				
S51	16/12-22/12	22 594	17 670	-21,8%	
S52	23/12-29/12	4 816	4 930	2,4%	-72,0%  NOEL / AN
S1	30/12-05/01	2 864	3 545	23,8%	
S2	06/01-12/01	2 560	1 370	-46,5%	INTERVACANCES  DE JANVIER
S3	13/01-19/01	2 006	1 580	-21,2%	
S4	20/01-26/01	3 602	2 514	-30,2%	
S5	27/01-02/02	3 050	3 483	14,2%	
S6	03/02-09/02	2 520	2 945	16,8%	
S7	10/02-16/02	5 283	4 873	-7,8%	VACANCES  D'HIVER
S8	17/02-23/02	6 566	5 454	-16,9%	
S9	24/02-02/03	5 919	3 533	-40,3%	
S10	03/03-09/03	4 073	4 154	2,0%	INTERVACANCES  DE MARS
S11	10/03-16/03	2 646	3 128	18,2%	
S12	17/03-23/03	606	1 730	185,5%	
S13	24/03-30/03	245	1 041	324,9%	
S14	31/03-06/04		678		
S15	07/04-13/04		528		VACANCES  DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04		445		
S17	21/04-27/04				
S18	28/04-04/05				
TOTAL		69 347	63 598	-8,3%	EVOLUTION
Coeur de saison**		69 347	45 483	-34,4%	

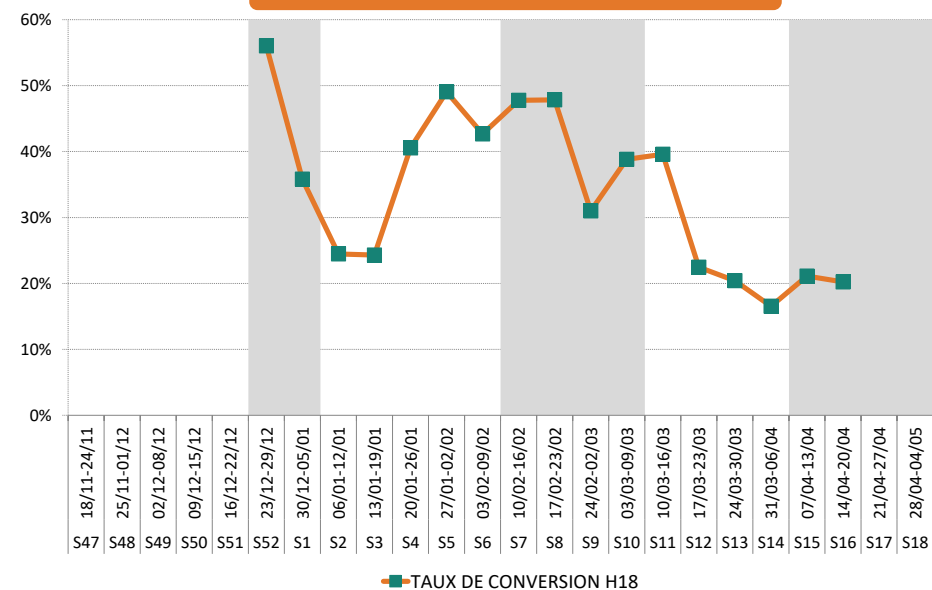
TAUX DE CONVERSION

H17	H18
	56,0%
	35,8%
	24,5%
	24,3%
	40,5%
	49,1%
	42,7%
	47,8%
	47,8%
	31,0%
	38,8%
	39,6%
	22,5%
	20,4%
	16,5%
	21,1%
	20,2%
	50,3%
	37,3%

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).

****Cœur 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.

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 globalement la même tendance que le réalisé, confirmant ainsi la nécessité d'anticiper les actions commerciales en amont.

Cependant, l'analyse du tir au but par site ayant seulement débuté cette saison, les prévisions du 1^{er} février ont sur-estimé une partie de la saison.

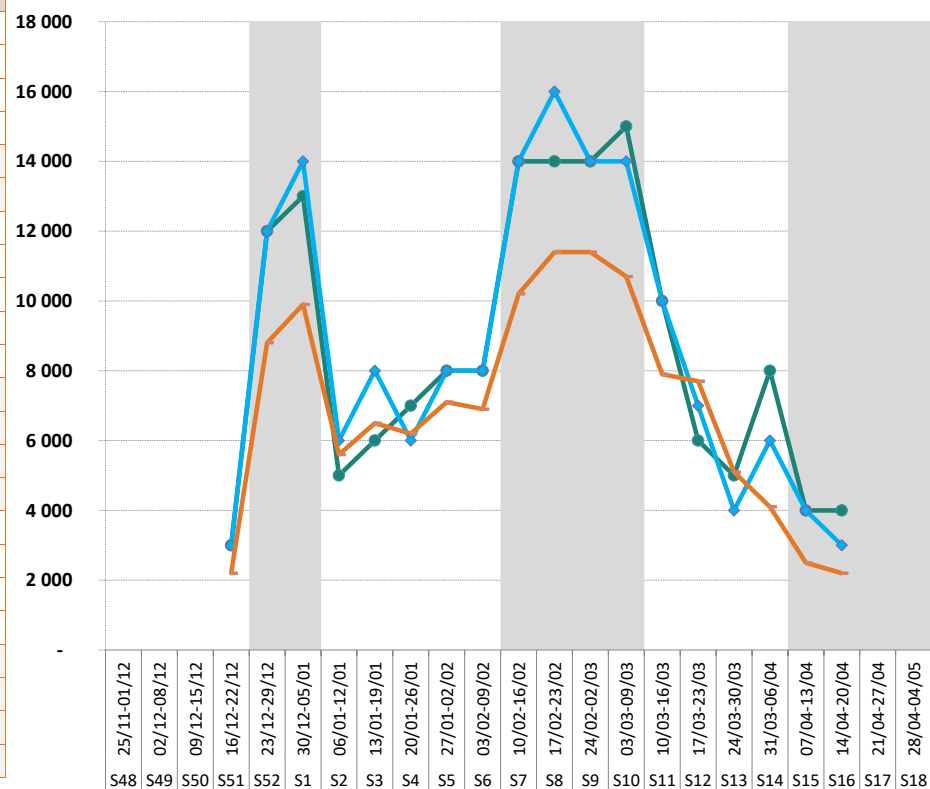


TAB EN NUITÉES - H18

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		3 000		3 000			2 200	-800
S52	23/12-29/12		12 000		12 000			8 800	-3 200
S1	30/12-05/01		13 000		14 000			9 900	-4 100
S2	06/01-12/01		5 000		6 000			5 600	-400
S3	13/01-19/01		6 000		8 000			6 500	-1 500
S4	20/01-26/01		7 000		6 000			6 200	200
S5	27/01-02/02		8 000		8 000			7 100	-900
S6	03/02-09/02		8 000		8 000			6 900	-1 100
S7	10/02-16/02		14 000		14 000			10 200	-3 800
S8	17/02-23/02		14 000		16 000			11 400	-4 600
S9	24/02-02/03		14 000		14 000			11 400	-2 600
S10	03/03-09/03		15 000		14 000			10 700	-3 300
S11	10/03-16/03		10 000		10 000			7 900	-2 100
S12	17/03-23/03		6 000		7 000			7 700	700
S13	24/03-30/03		5 000		4 000			5 100	1 100
S14	31/03-06/04		8 000		6 000			4 100	-1 900
S15	07/04-13/04		4 000		4 000			2 500	-1 500
S16	14/04-20/04		4 000		3 000			2 200	-800
S17	21/04-27/04								
S18	28/04-04/05								
TOTAL			156 000		157 000			126 400	
Cœur de saison*			149 000		151 000			122 000	

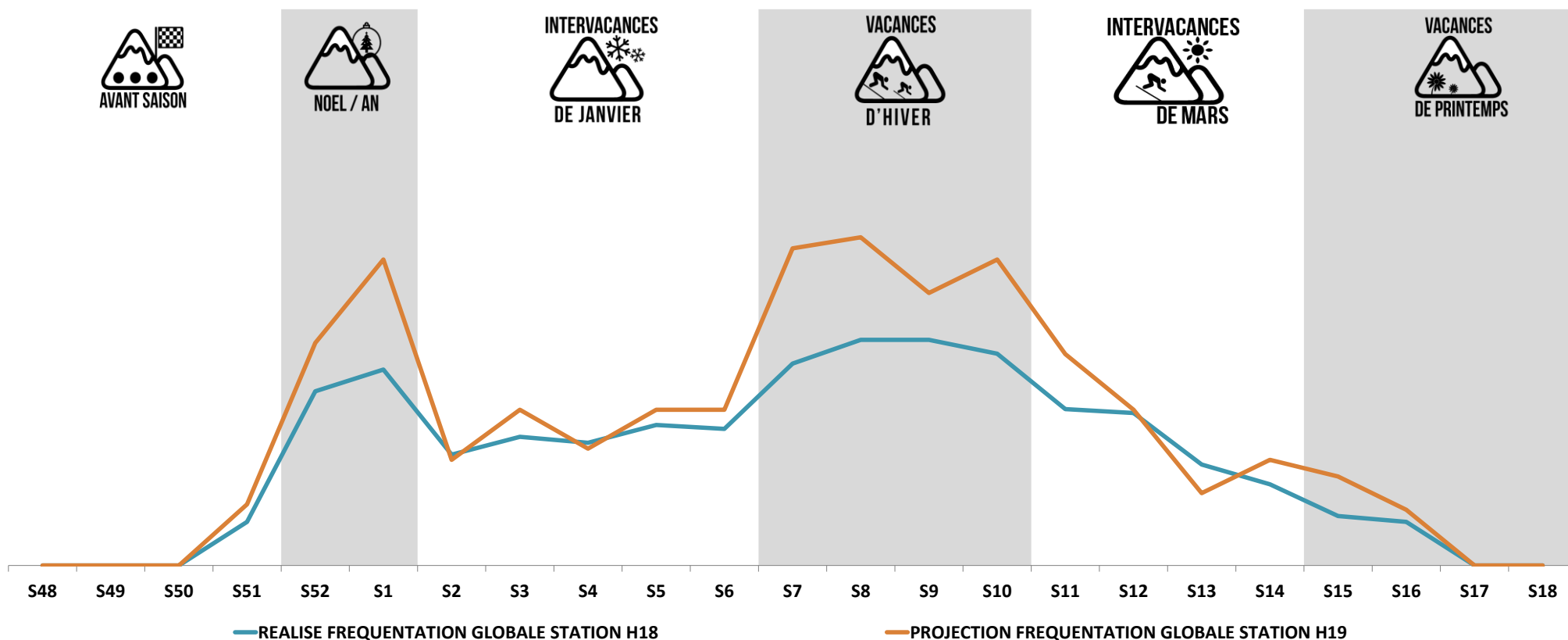
COMPARATIF FREQUENTATION GLOBALE H18 ET TAB



Estimations TAB au 1er Décembre Estimations TAB au 1er Février REALISE H18

*Cœur 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.

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 efficience en termes de communication / commercialisation).



COMMENT EST FAITE L'AIDE AU PRICING ?

CALENDRIER



DES VACANCES

MODÈLE



DE LA STATION

COMMENT L'UTILISER ?

ANTICIPER



UN PLAN D' ACTIONS

ANCIENNES ZONES



Nombre d'habitants :

- Zone A : 25M
- Zone B : 24M
- Zone C : 15M

NOUVELLES ZONES



Nombre d'habitants :

- Zone A : 29M
- Zone B : 17M
- Zone C : 18M

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

LITS



H17

H18

266

1 152



GLOBAL - LITS CHAUDS

N° sem.	date	H17	H18	ECART EN PTS	
S48	25/11-01/12				AVANT SAISON
S49	02/12-08/12				
S50	09/12-15/12				
S51	16/12-22/12		14%		NOËL / AN
S52	23/12-29/12		53%		
S1	30/12-05/01		62%		
S2	06/01-12/01		43%		INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01		48%		
S4	20/01-26/01		48%		
S5	27/01-02/02		61%		
S6	03/02-09/02		65%		
S7	10/02-16/02		66%		VACANCES D' HIVER
S8	17/02-23/02		76%		
S9	24/02-02/03		76%		
S10	03/03-09/03		74%		
S11	10/03-16/03		70%		INTERVACANCES DE MARS
S12	17/03-23/03		66%		
S13	24/03-30/03		46%		
S14	31/03-06/04		21%		
S15	07/04-13/04		14%		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04		12%		
S17	21/04-27/04				
S18	28/04-04/05				

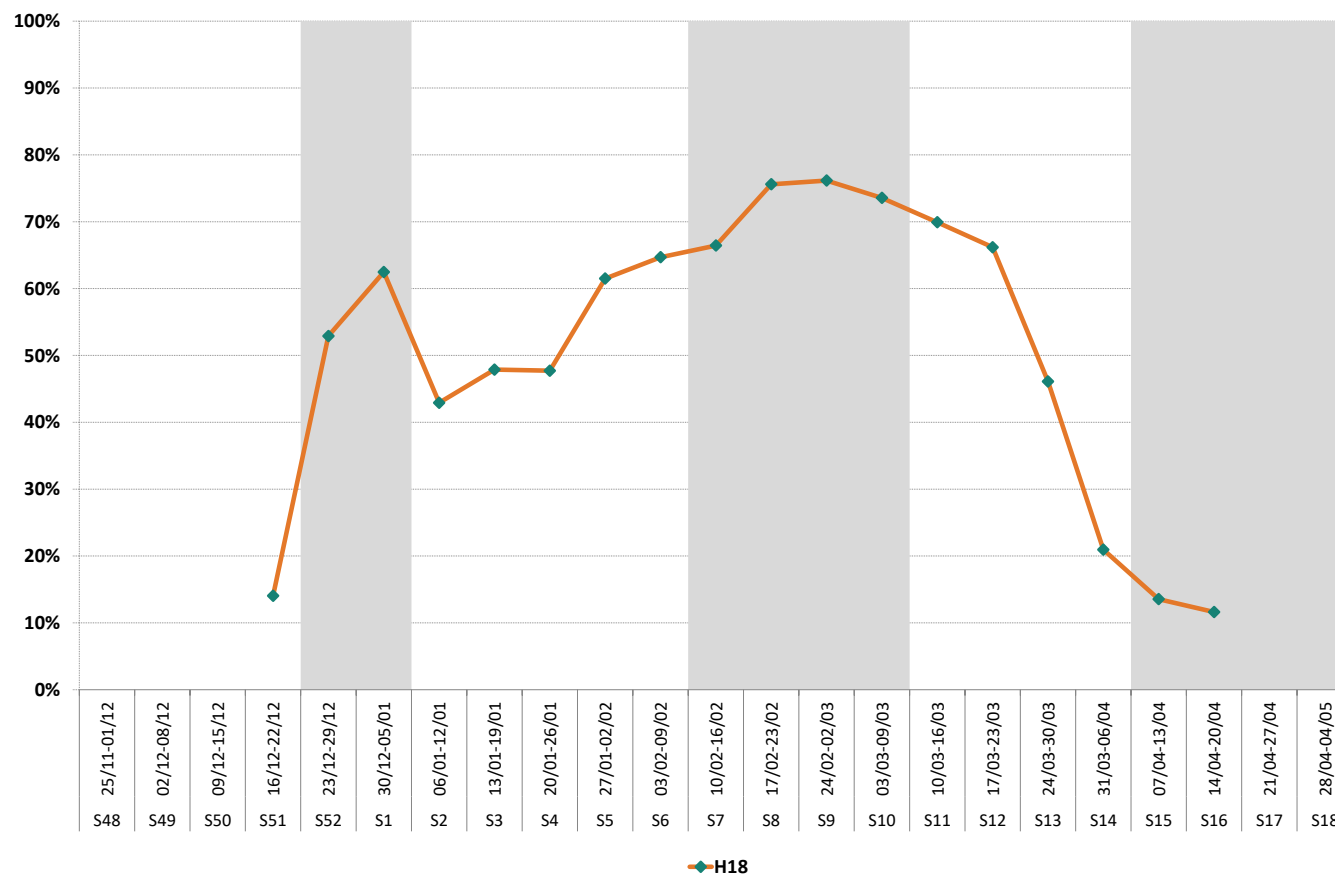
TOTAL

Cœur de saison*

50,8%

55,5%

TAUX D'OCCUPATION - LITS CHAUDS



H18

*Cœur de saison : 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



ANNEXES



LITS CHAUDS = RESIDENCES DE TOURISME + HÔTELS + CLUBS, V.
VACANCES, TOUR OPERATEURS + AGENCES IMMOBILIERES



TAUX DE REMPLISSAGE

NUITEES

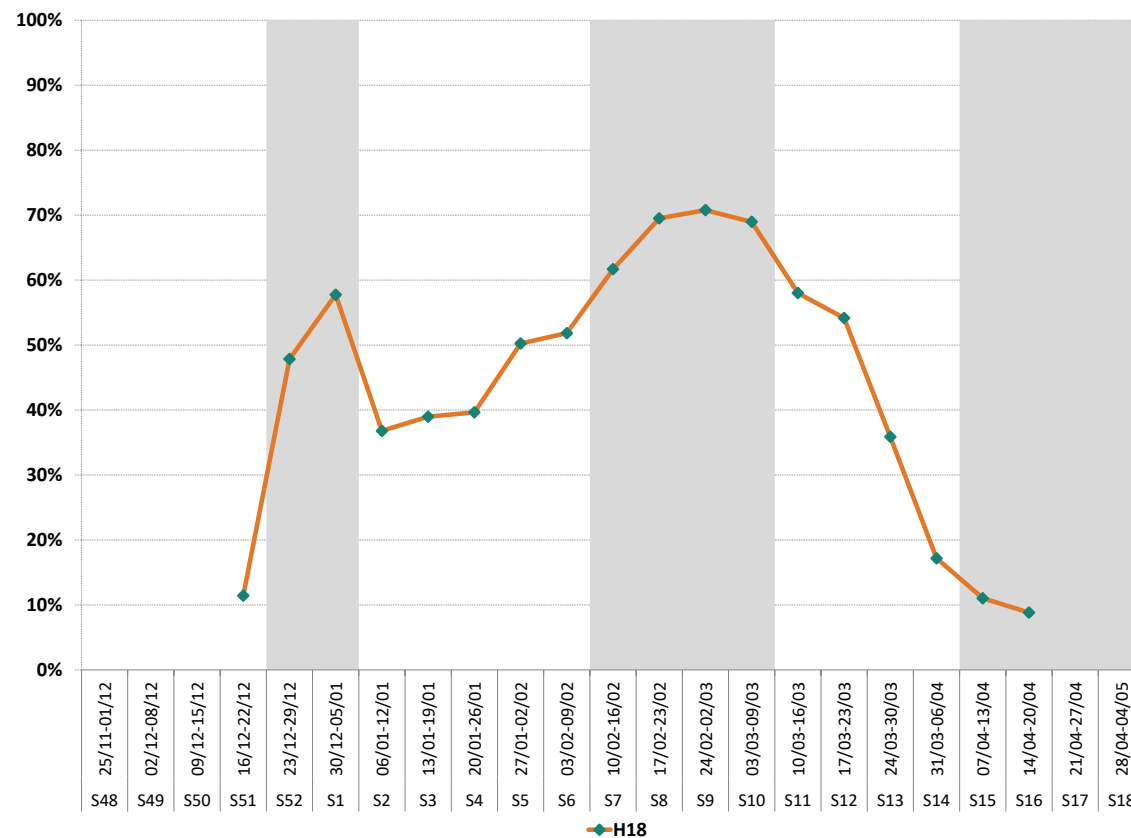
N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
S48	25/11-01/12						AVANT SAISON
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12		11%		921		NOËL / AN
S52	23/12-29/12		48%		3 859		
S1	30/12-05/01		58%		4 657		
S2	06/01-12/01		37%		2 967		INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01		39%		3 143		
S4	20/01-26/01		40%		3 197		
S5	27/01-02/02		50%		4 051		VACANCES D'HIVER
S6	03/02-09/02		52%		4 180		
S7	10/02-16/02		62%		4 974		
S8	17/02-23/02		70%		5 605		INTERVACANCES DE MARS
S9	24/02-02/03		71%		5 707		
S10	03/03-09/03		69%		5 561		
S11	10/03-16/03		58%		4 678		VACANCES DE PRINTEMPS
S12	17/03-23/03		54%		4 367		
S13	24/03-30/03		36%		2 893		
S14	31/03-06/04		17%		1 385		
S15	07/04-13/04		11%		889		
S16	14/04-20/04		9%		711		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		43,9%		63 745	
Cœur de saison*		48,1%		62 113	

NOMBRE DE LITS
TAUX DE REMPLISSAGE
TAUX DE RÉPONSE
PART D'ETRANGERS

❄ 2017	❄ 2018
	1 152
	43,9%
	87%
	6,3%

TAUX DE REMPLISSAGE



*Cœur 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.



LITS TIEDES PARTICULIERS = C2C + LOUEURS
PARTICULIERS + GITES



TAUX DE REMPLISSAGE

NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
S48	25/11-01/12						AVANT SAISON
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12		4%		201		NOËL / AN
S52	23/12-29/12		62%		2 837		
S1	30/12-05/01		66%		3 062		
S2	06/01-12/01		31%		1 443		INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01		47%		2 158		
S4	20/01-26/01		35%		1 631		
S5	27/01-02/02		42%		1 959		VACANCES D'HIVER
S6	03/02-09/02		30%		1 399		
S7	10/02-16/02		66%		3 037		
S8	17/02-23/02		77%		3 547		INTERVACANCES DE MARS
S9	24/02-02/03		76%		3 521		
S10	03/03-09/03		63%		2 885		
S11	10/03-16/03		54%		2 489		VACANCES DE PRINTEMPS
S12	17/03-23/03		50%		2 304		
S13	24/03-30/03		29%		1 337		
S14	31/03-06/04		38%		1 737		
S15	07/04-13/04		18%		836		
S16	14/04-20/04		14%		668		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		44,6%		37 053	
Cœur de saison*		49,0%		36 183	

❄️ 2017 ❄️ 2018

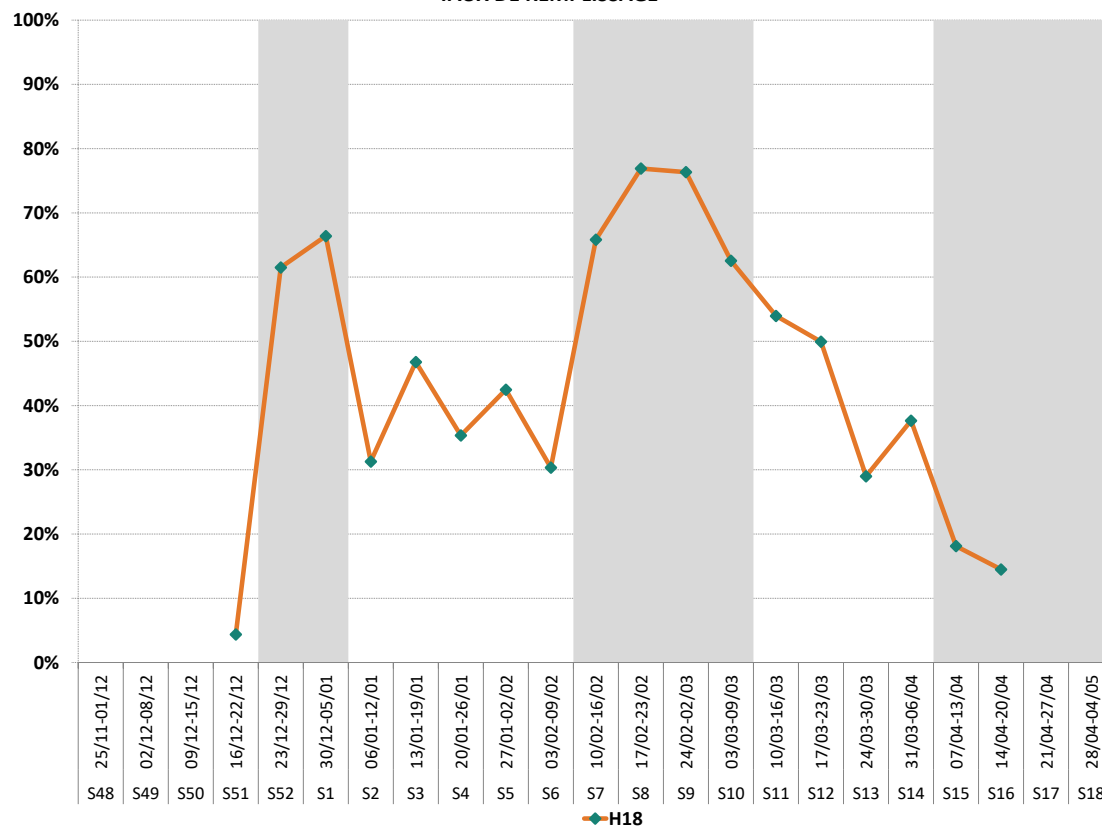
NOMBRE DE LITS
TAUX DE REMPLISSAGE
TAUX DE RÉPONSE

659

44,6%

100%

TAUX DE REMPLISSAGE



*Cœur de saison : 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.

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																							
	N° 8 17/02 au 23/02	A+C																							
Vacances d'hiver	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

G2A

Observatoire de l'activité touristique

Rapport final - hiver 2017/2018 - Bessans

Calendrier hiver 2018/2019

Bessans

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 ou 30/11																									
	N° 49 01/12 ou 07/12																									
	N° 50 08/12 ou 14/12																									
	N°51 15/12 ou 21/12		P																							
	N°52 22/12 ou 28/12	A+B+C																								
Vacances de Noël	N°1 29/12 ou 04/01/19	A+B+C	P																							
	N°2 05/01 ou 11/01																									
	N°3 12/01 ou 18/01																									
	N°4 19/01 ou 25/01																									
	N°5 26/01 ou 01/02																									
Vacances d'hiver	N°6 02/02 ou 08/02		P				P		P				P	P												
	N°7 09/02 ou 15/02	B	P				P		P				P	P			P									
	N°8 16/02 ou 22/02	B+A		P (n)			P		P				P	P	P	P	P									
	N°9 23/02 ou 01/03	A+C	P	P (s)			P		P					P	P	P	P									
	N°10 02/03 ou 08/03	C					P		P					P	P											
	N°11 09/03 ou 15/03								P					P												
	N°12 16/03 ou 22/03																									
	N°13 23/03 ou 29/03																									
	N°14 31/03 ou 06/04		P																							
	Vacances de printemps	N°15 06/04 ou 12/04	B	P				P		P																
N°16 13/04 ou 19/04		B+A					P		P																	
N°17 20/04 ou 26/04		A+C	P				P		P																	
N°18 27/04 ou 03/05		C					P		P																	

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,
- Dédoubler les offres des sites de locations de vacances de particuliers à particuliers + collecter l'information sur la volumétrie offerte (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.

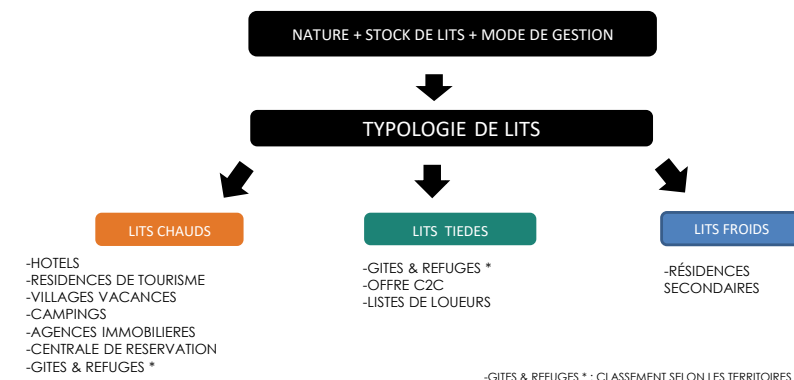
L'ensemble des collectes de données et des résultats présentés dans ce rapport sont effectués en respectant le principe de confidentialité.

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

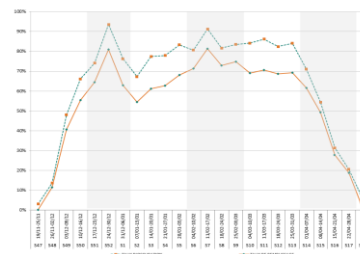
Le processus de l'enquête :

- **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 (Aritel / 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

AFIN DE RESPECTER LA CONFIDENTIALITE DES HEBERGEURS, LA SOCIETE G2A CONSULTING S'ENGAGE A NE DIFFUSER QUE LES SECTEURS PRESENTANT AU MOINS TROIS HEBERGEURS ET NE PERMETTANT PAS D'ISOLER LES RESULTATS D'UN HEBERGEUR EN PARTICULIER.



100% de taux de réponse

AGENCE LE VILLAGE
AGENCE MONTAGNE IMMOBILIER

REPONDANT	NON REPONDANT	TYPE RECUEIL
X		PASSERELLE
X		PASSERELLE



84% de taux de réponse

RESIDENCE CLOS VANOISE I & II
RESIDENCE MONT ISERAN

REPONDANT	NON REPONDANT	TYPE RECUEIL
X		PASSERELLE
	X	HEBERGEUR



100% de taux de réponse

GITE LE PETIT BONHEUR

REPONDANT	NON REPONDANT	TYPE RECUEIL
X		HEBERGEUR



100% de taux de réponse

LA BESSANNAISE

REPONDANT	NON REPONDANT	TYPE RECUEIL
X		HEBERGEUR



0% de taux de réponse

HOTEL LA VANOISE
HOTEL LE GRAND FOND

REPONDANT	NON REPONDANT	TYPE RECUEIL
	X	HEBERGEUR
	X	HEBERGEUR

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.maisonnasse@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