



Bonneval sur Arc

Haute Maurienne
Vanoise



OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE
BONNEVAL SUR ARC

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.
ANALYSE DES LITS ENQUETES : CHAUDS + TIEDES	p5.
LES MARCHES (NATIONALITES) DES LITS PROFESSIONNELS	p6.
PROGRAMMATION B2B STATIONS DE CHARME	p7.
JOURNEES DE SKI, 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.
CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES	
<i>HIVER 2017/2018</i>	p12.
<i>HIVER 2018/2019</i>	p13.
METHODOLOGIE	p14.
LISTE DES REpondants	p15.

SYNTHESE

Au terme de cette saison 2017/2018, **Bonneval sur Arc enregistre 63 620 nuitées chaudes et tièdes et 82 100 nuitées globales.**

Sur les lits chauds + tièdes, le pic de la saison a eu lieu du 24 février au 03 mars, comme sur la majorité des stations. Cependant, les 4 semaines composant cette période commerciale ont enregistré une activité très forte (avec un taux de remplissage quasiment identique sur chaque semaine).

Depuis le 1^{er} février dernier, le taux de remplissage moyen des lits chauds + tièdes a progressé de +2,8 pts (en passant de 39,0% à 41,8%). **Cette évolution est moins importante que celles perçues par des stations similaires, démontrant une fois de plus la présence d'une véritable anticipation des réservations sur Bonneval sur Arc.** A titre comparatif, Bessans a vu son remplissage moyen progresser de +4,5 pts et Valfréjus de +6,6 pts.

Les vacances d'hiver, qui enregistraient déjà une activité optimale au 1^{er} février, ont ainsi peu évolué. En effet, chacune des semaines a enregistré une hausse de +1 pt par rapport à l'état prévisionnel du 1^{er} février.

Sur la période d'intervacances de mars, ce sont près de 3 000 nuitées supplémentaires qui ont été générées entre le 1^{er} février et le réalisé. Ce sont particulièrement les semaines 11 et 12 (séjours du 10 au 24 mars) qui ont progressé de manière la plus marquée (avec +11 pts de remplissage). La semaine Pascale a perçu une augmentation de +6 pts (vs le 1^{er} février). Cette augmentation moindre s'explique par le bon remplissage déjà enregistré au précédent prévisionnel sur cette semaine à fort potentiel (46% de remplissage au 1^{er} février).

Toutefois, les performances des lits chauds + tièdes de la destination sur la saison restent perfectibles. Pour comparaison, Bessans, avec 1 811 lits chauds + tièdes, enregistre un taux de remplissage moyen de 44,2%.

Les marchés étrangers

La part de clientèle étrangère à Bonneval sur Arc est modérée (13,3% de part de marché).

Ce sont les **marchés belge et britannique qui sont les plus présents** (représentant respectivement 6,4% et 4,2% de la clientèle).

La consommation de ski

Le nombre de journées ski vendues est en baisse cette saison (-4,7%). **Quant au taux de conversion (journées de ski vendues/nuitées globales), il est de 113,5%. Ce taux met en exergue la présence d'une clientèle excursionniste sur la destination, ne consommant pas de nuitées.**

La perte de journées de ski provient d'un début de saison difficile (Noël/ Nouvel An et intervacances de janvier). C'est de manière très marquée sur les vacances d'hiver et la fin de saison que le taux de conversion est le plus fort. Ce taux est largement supérieur à 100% sur les vacances d'hiver et de printemps.

CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

2 379 LITS 2018

FORCES

- * Une activité optimale sur les vacances d'hiver.
- * Une forte anticipation des réservations.

FAIBLESSES

- * Les difficultés perçues sur les intervacances.
- * Un stock de lits professionnels faible.
- * Un taux de conversion très fluctuant.

OPPORTUNITES

- * La qualité de l'enneigement.
- * Les marchés belge et britannique.

MENACES

- * Une certaine dépendance aux vacances d'hiver.

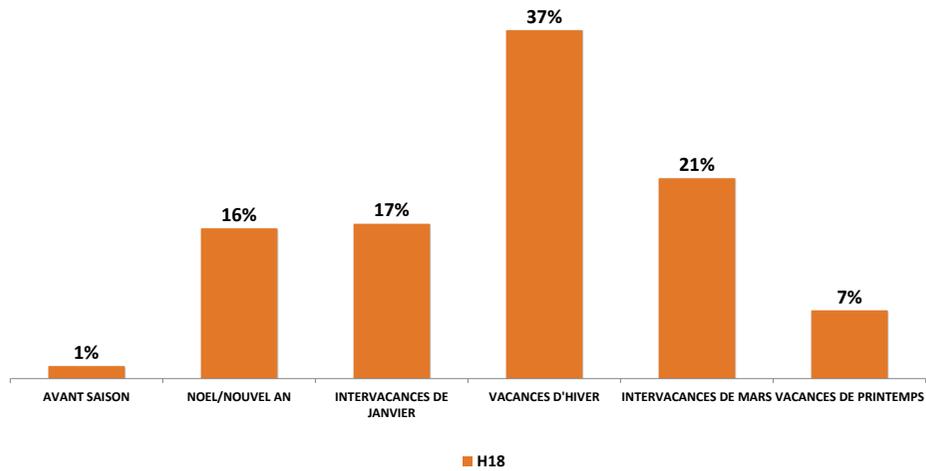
PRECONISATIONS

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

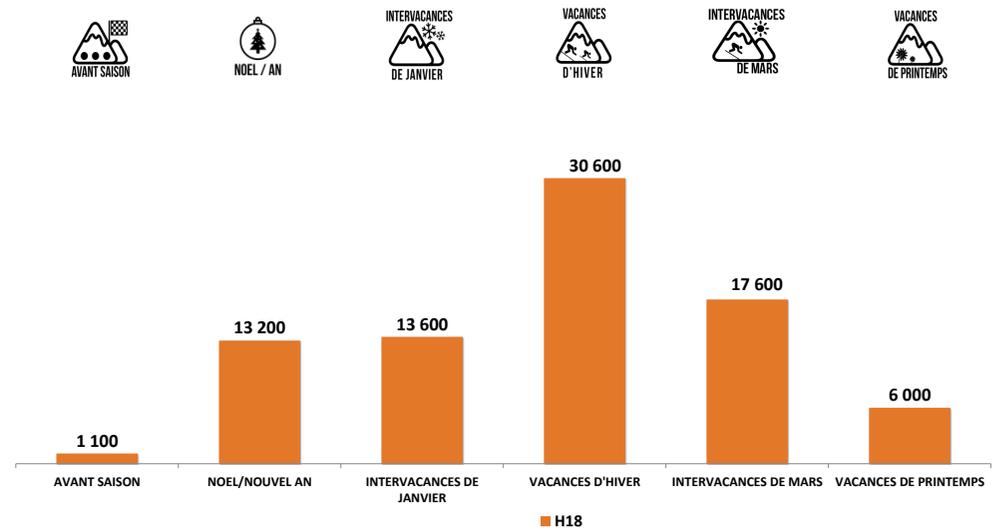
- Anticiper la saison prochaine (avec l'appui du calendrier) pour programmer dès à présent une commercialisation adaptée (prix, produits), avec une attention particulière sur les vacances de Noël - Nouvel An.
- Veiller à améliorer la transformation des nuitées en journée ski sur l'intervacances de janvier.
- 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).
- Continuer à travailler sur le développement des marchés étrangers.

BONNEVAL SUR ARC
LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES

POIDS DES PERIODES COMMERCIALES



VOLUME DE NUITEEES PAR PERIODE COMMERCIALE



FREQUENTATION GLOBALE : CHAUDS + TIEDES + FROIDS



❄️ 2017 ❄️ 2018

NOMBRE DE LITS	2 379
TAUX DE REMPLISSAGE	25,9%
NOMBRE DE NUITÉES PAR LITS	35



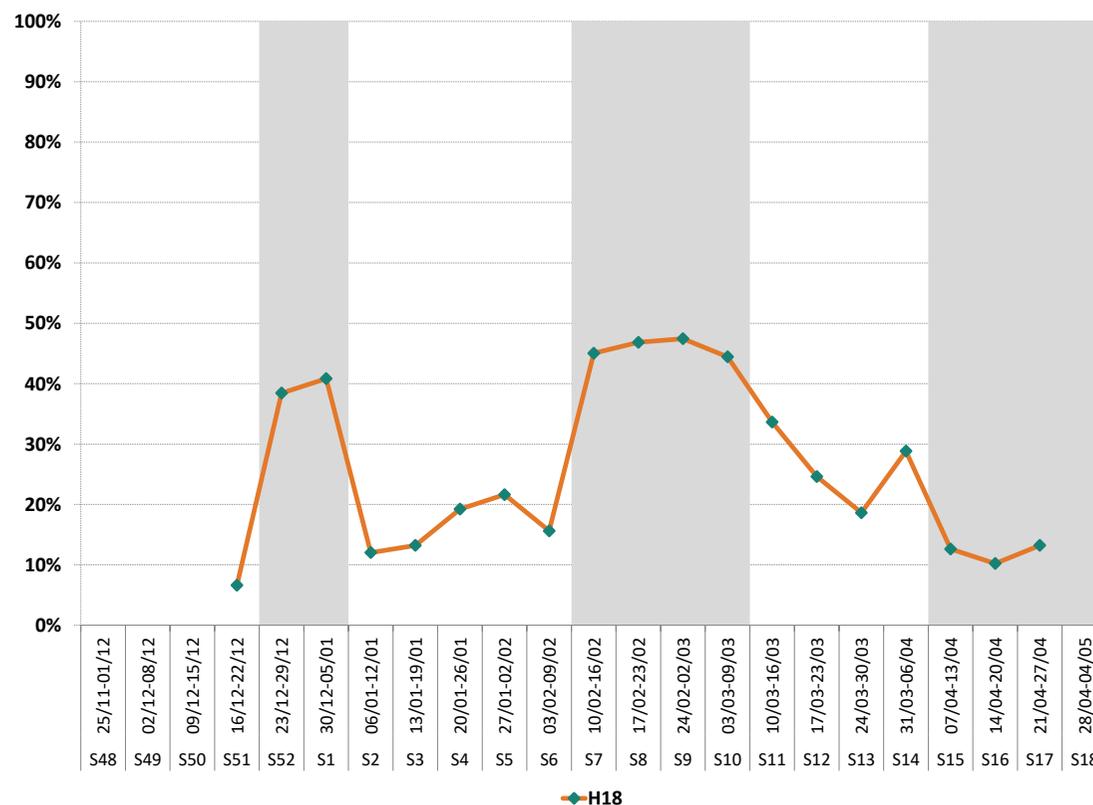
TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES	
H17	H18	H17	H18

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		7%		1 100		
S52	23/12-29/12		38%		6 400		NOEL / AN
S1	30/12-05/01		41%		6 800		
S2	06/01-12/01		12%		2 000		INTERVACANCES DE JANVIER
S3	13/01-19/01		13%		2 200		
S4	20/01-26/01		19%		3 200		
S5	27/01-02/02		22%		3 600		
S6	03/02-09/02		16%		2 600		VACANCES D'HIVER
S7	10/02-16/02		45%		7 500		
S8	17/02-23/02		47%		7 800		
S9	24/02-02/03		47%		7 900		
S10	03/03-09/03		44%		7 400		INTERVACANCES DE MARS
S11	10/03-16/03		34%		5 600		
S12	17/03-23/03		25%		4 100		
S13	24/03-30/03		19%		3 100		
S14	31/03-06/04		29%		4 800		VACANCES DE PRINTEMPS
S15	07/04-13/04		13%		2 100		
S16	14/04-20/04		10%		1 700		
S17	21/04-27/04		13%		2 200		
S18	28/04-04/05						

TOTAL		25,9%		82 100	
Coeur de saison**		28,9%		77 100	

*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.

TAUX DE REMPLISSAGE



Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station de BONNEVAL SUR ARC enregistre 82 100 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale.
La semaine 9 est le pic de la saison avec un volume de 7 900 nuitées.

ANALYSES DES LITS ENQUETES : CHAUDS + TIEDES



TAUX DE
REPLISSAGE

NUITEES

N° sem.	date	TAUX DE REPLISSAGE		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		8%		640		AVANT SAISON
S52	23/12-29/12		61%		4 901		
S1	30/12-05/01		64%		5 138		NOEL / AN
S2	06/01-12/01		18%		1 473		
S3	13/01-19/01		16%		1 300		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		30%		2 378		
S5	27/01-02/02		34%		2 747		
S6	03/02-09/02		27%		2 179		
S7	10/02-16/02		74%		5 901		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		74%		5 946		
S9	24/02-02/03		76%		6 086		
S10	03/03-09/03		74%		5 903		
S11	10/03-16/03		55%		4 381		INTERVACANCES DE MARS
S12	17/03-23/03		44%		3 529		
S13	24/03-30/03		33%		2 660		
S14	31/03-06/04		52%		4 130		
S15	07/04-13/04		18%		1 425		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04		14%		1 161		
S17	21/04-27/04		22%		1 742		
S18	28/04-04/05						

TOTAL	41,8%	63 620
Coeur de saison*	46,8%	60 076

*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.

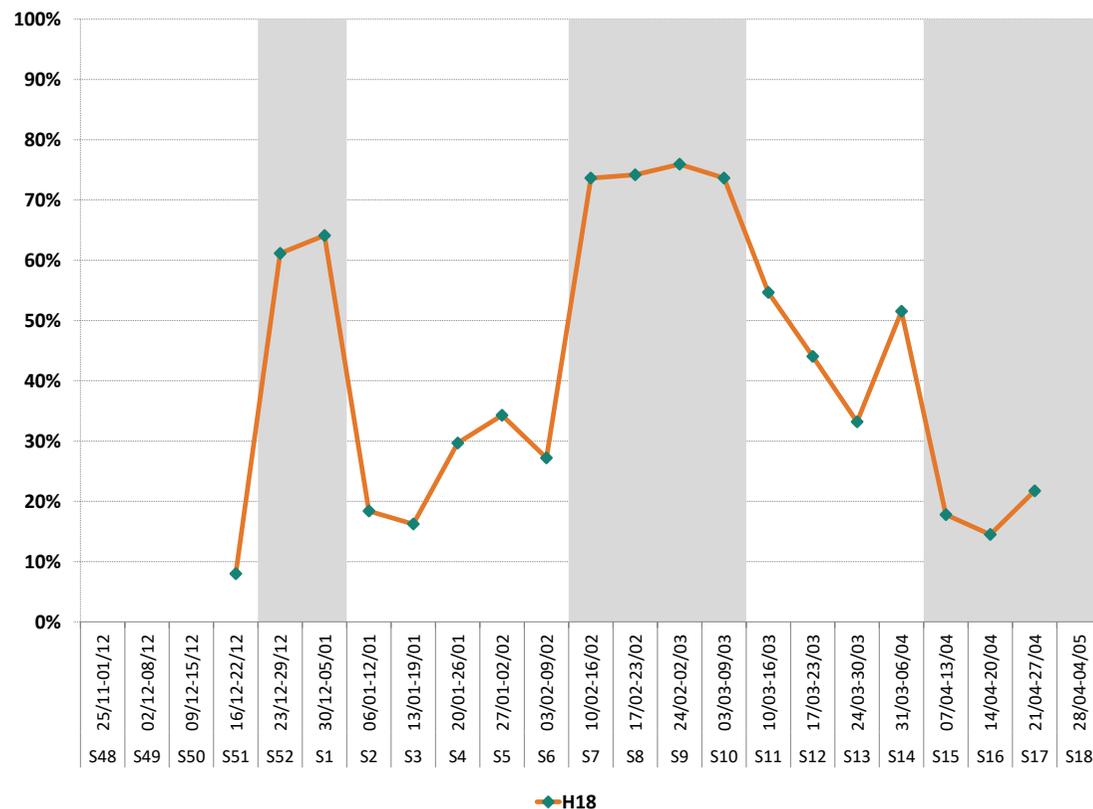
❄️ 2017 ❄️ 2018

NOMBRE DE LITS 1 145
TAUX DE REPLISSAGE 41,8%
TAUX DE RÉPONSE 87%



LITS CHAUDS = RESIDENCES DE TOURISME + HÔTELS + AGENCES IMMOBILIERES
LITS TIEDES PARTICULIERS = C2C + LOEURS PARTICULIERS

TAUX DE REPLISSAGE



Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station de BONNEVAL SUR ARC enregistre 63 620 nuitées chaudes + tièdes sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 9 est le pic de la saison avec un volume de 6 086 nuitées.

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	255		109						15															
S52	23/12-29/12	838		34			28			18															
S1	30/12-05/01	604		193		16	25			109														16	
S2	06/01-12/01	264		178			30			4															
S3	13/01-19/01	350		2			24																		
S4	20/01-26/01	448				12	12																		
S5	27/01-02/02	607				11	23																		
S6	03/02-09/02	466																							
S7	10/02-16/02	1 024		14		30	90		30																
S8	17/02-23/02	1 190		13					13																
S9	24/02-02/03	1 181					26		13																
S10	03/03-09/03	1 001					14																		
S11	10/03-16/03	796	12				12																		
S12	17/03-23/03	627					52																		
S13	24/03-30/03	543					51																		
S14	31/03-06/04	190	17				343								17										
S15	07/04-13/04	198					104			2														9	
S16	14/04-20/04	335		2																					
S17	21/04-27/04	305																							
S18	28/04-04/05																								
Total		11 220	29	544	0	69	834	0	57	149	0	0	0	0	17	0	0	0	0	0	0	0	0	25	
Part de marché		86,7%	0,2%	4,2%	0,0%	0,5%	6,4%	0,0%	0,4%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	

NATIONALITE

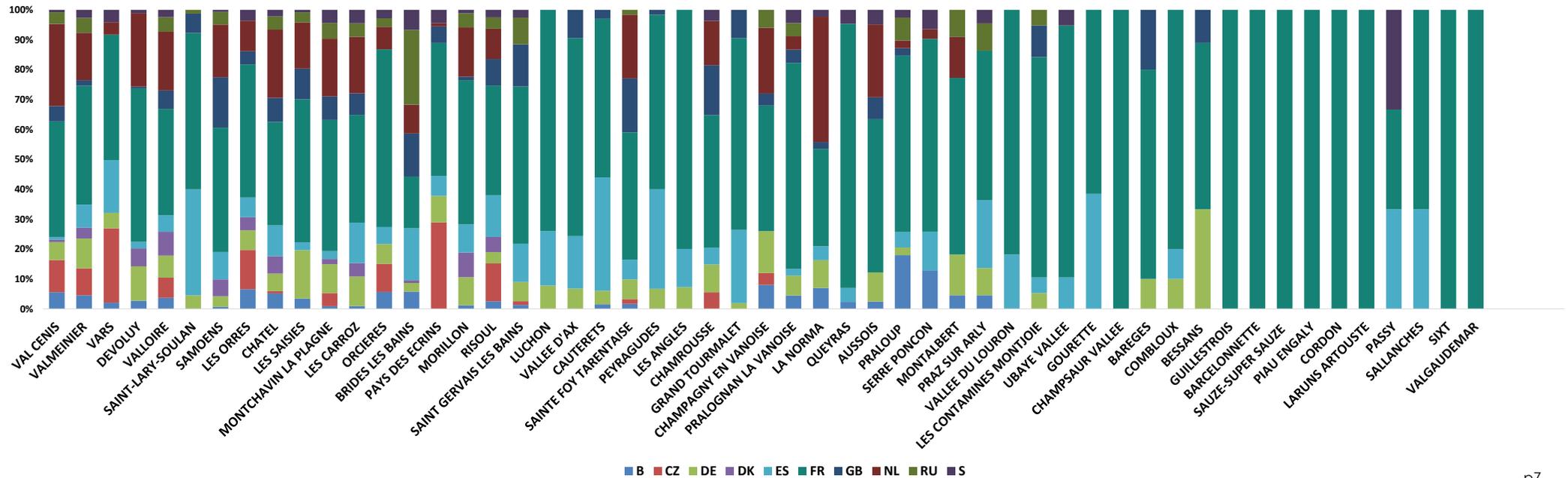
Part FR	Part étrangers
67,2%	32,8%
91,3%	8,7%
62,7%	37,3%
55,4%	44,6%
93,3%	6,7%
95,1%	4,9%
94,6%	5,4%
100,0%	0,0%
86,1%	13,9%
97,8%	2,2%
96,8%	3,2%
98,6%	1,4%
97,1%	2,9%
92,4%	7,6%
91,5%	8,5%
33,5%	66,5%
63,2%	36,8%
99,5%	0,5%
100,0%	0,0%
86,7%	13,3%

La part de clientèle étrangère à Bonneval sur Arc est modérée (13,3% de part de marché). Ce sont les marchés belge et britannique qui sont les plus présents (représentant respectivement 6,4% et 4,2% de la clientèle). Ensuite, en troisième position, nous retrouvons le marché italien, avec une part de marché de 1,2%.

C'est de manière très marquée la semaine 14 (arrivées du 31 mars) qui enregistre la plus forte part de clientèle étrangère (66,5% des clients cette semaine). Sur cette semaine, c'est la clientèle belge, en période de vacances, qui est majoritairement présente.

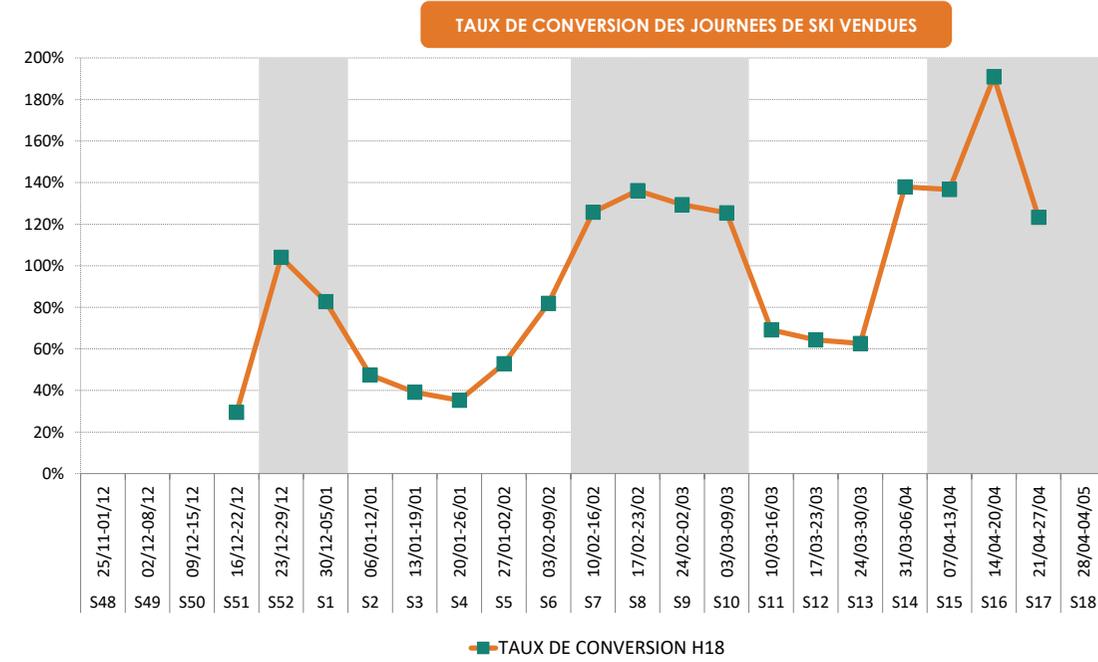
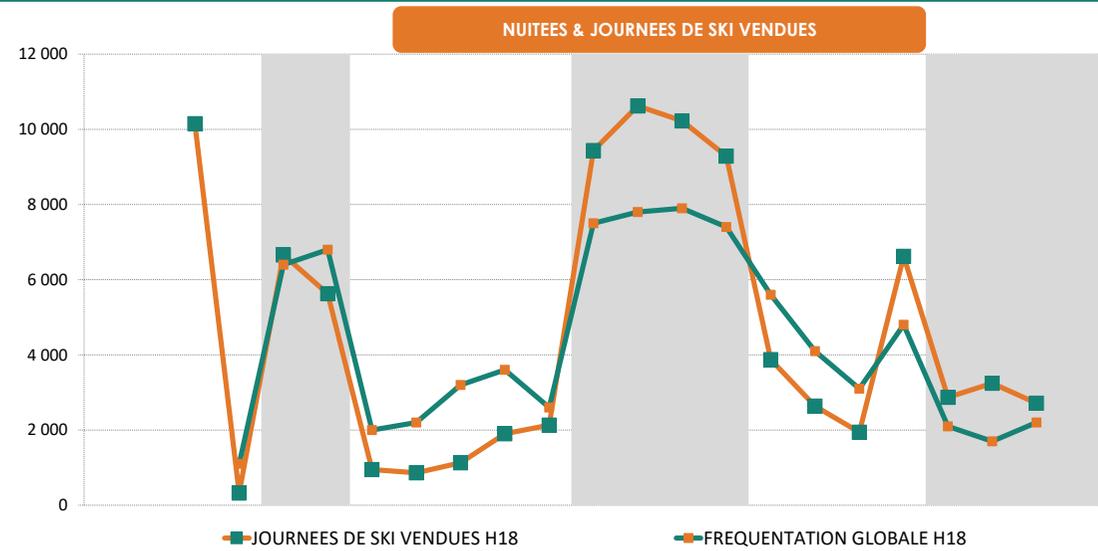


PART DE PROGRAMMATION PAR STATION ET PAR NATIONALITE : STATIONS DE CHARME





		JOURNEES DE SKI VENDUES		TAUX DE CONVERSION		
N° sem.	date	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*	H18
S48	25/11-01/12				2,7%	
S49	02/12-08/12				AVANT SAISON	
S50	09/12-15/12	10 200	10 150			0,0%
S51	16/12-22/12	4 537	324	-92,9%		29,5%
S52	23/12-29/12	7 141	6 659	-6,7%	-21,1%	104,0%
S1	30/12-05/01	3 890	5 627	44,7%	NOEL / AN	82,8%
S2	06/01-12/01	1 242	950	-23,5%		47,5%
S3	13/01-19/01	1 155	861	-25,5%	INTERVACANCES	39,1%
S4	20/01-26/01	2 265	1 129	-50,2%	-2,2%	35,3%
S5	27/01-02/02	2 468	1 903	-22,9%	DE JANVIER	52,9%
S6	03/02-09/02	6 362	2 130	-66,5%		81,9%
S7	10/02-16/02	9 810	9 435	-3,8%		125,8%
S8	17/02-23/02	9 919	10 624	7,1%	11,8%	136,2%
S9	24/02-02/03	9 294	10 223	10,0%	VACANCES D'HIVER	129,4%
S10	03/03-09/03	3 336	9 286	178,4%		125,5%
S11	10/03-16/03	3 415	3 872	13,4%		69,1%
S12	17/03-23/03	2 115	2 637	24,7%	49,3%	64,3%
S13	24/03-30/03	1 228	1 942	58,1%	INTERVACANCES DE MARS	62,6%
S14	31/03-06/04	6 882	6 622	-3,8%		138,0%
S15	07/04-13/04	7 715	2 870	-62,8%		136,7%
S16	14/04-20/04	3 968	3 244	-18,2%	-54,5%	190,8%
S17	21/04-27/04	815	2 713	232,9%	VACANCES DE PRINTEMPS	123,3%
S18	28/04-04/05					
TOTAL		97 757	93 201	-4,7%	EVOLUTION	113,5%
Coeur de saison**		78 237	76 770	-1,9%		99,6%



*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 S1 (début des vacances scolaires) à la semaine S15.

■ TAUX DE CONVERSION H18

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.

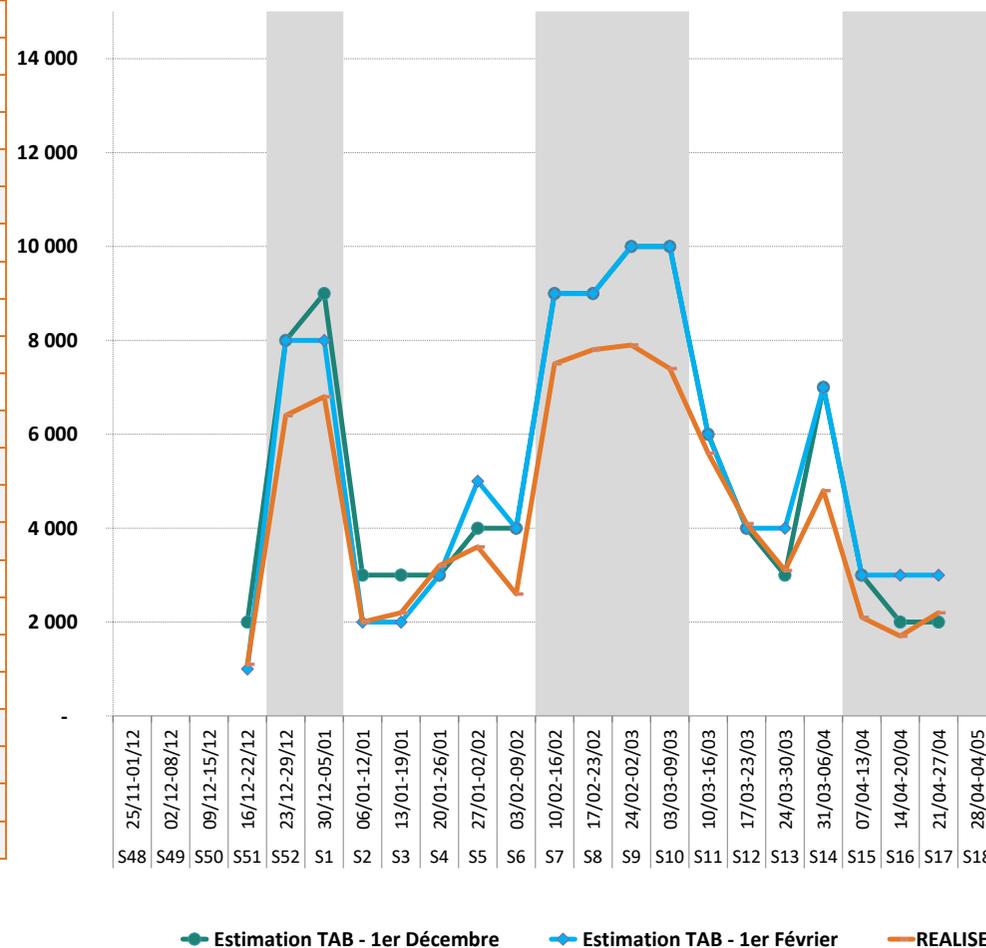


TAB EN NUITEES - H18

FREQUENTATION GLOBALE

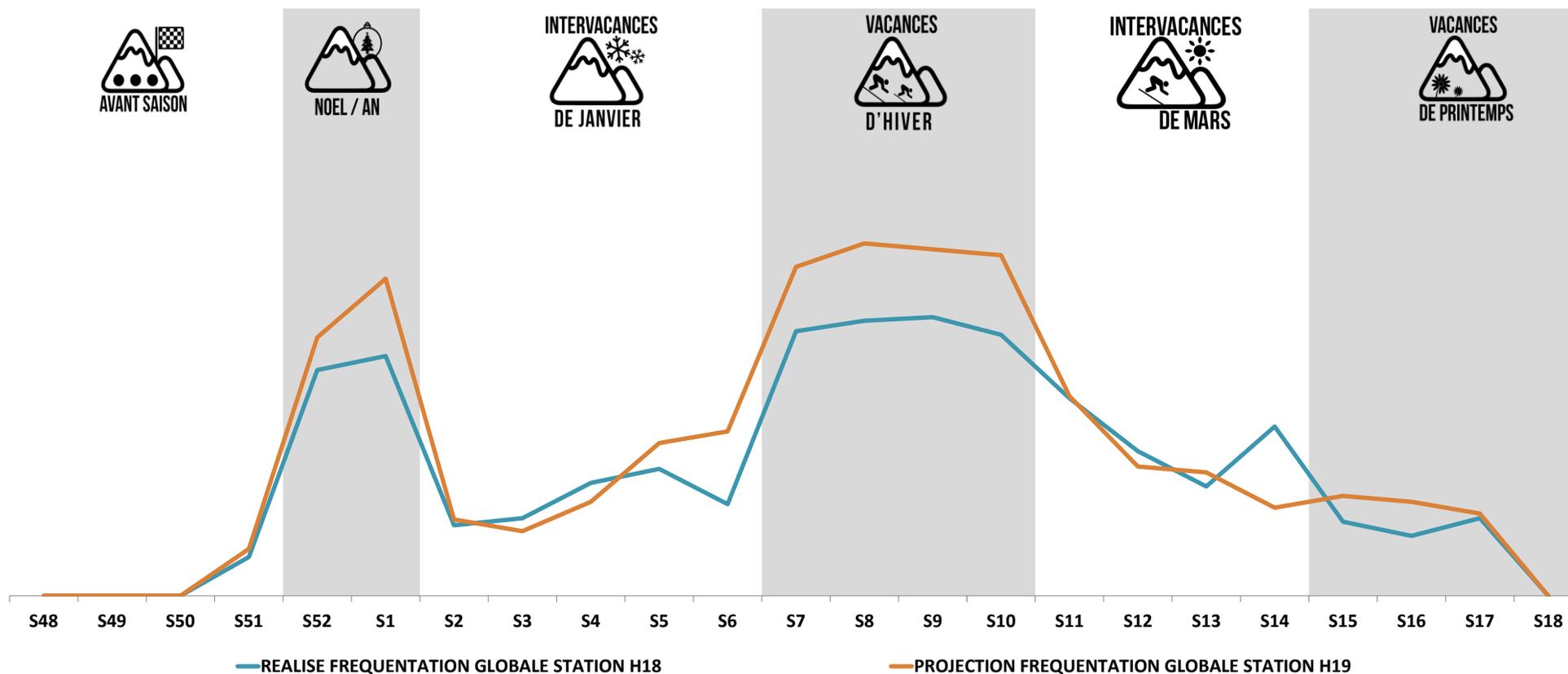
N° sem.	date	15 Novembre	1er Décembre	10 Janvier	1er Février	1er Mars	1er Avril	REALISE H18	Ecart entre Réalisé vs TAB du 01/02
S48	25/11-01/12								
S49	02/12-08/12								
S50	09/12-15/12								
S51	16/12-22/12		2 000		1 000			1 100	100
S52	23/12-29/12		8 000		8 000			6 400	-1 600
S1	30/12-05/01		9 000		8 000			6 800	-1 200
S2	06/01-12/01		3 000		2 000			2 000	0
S3	13/01-19/01		3 000		2 000			2 200	200
S4	20/01-26/01		3 000		3 000			3 200	200
S5	27/01-02/02		4 000		5 000			3 600	-1 400
S6	03/02-09/02		4 000		4 000			2 600	-1 400
S7	10/02-16/02		9 000		9 000			7 500	-1 500
S8	17/02-23/02		9 000		9 000			7 800	-1 200
S9	24/02-02/03		10 000		10 000			7 900	-2 100
S10	03/03-09/03		10 000		10 000			7 400	-2 600
S11	10/03-16/03		6 000		6 000			5 600	-400
S12	17/03-23/03		4 000		4 000			4 100	100
S13	24/03-30/03		3 000		4 000			3 100	-900
S14	31/03-06/04		7 000		7 000			4 800	-2 200
S15	07/04-13/04		3 000		3 000			2 100	-900
S16	14/04-20/04		2 000		3 000			1 700	-1 300
S17	21/04-27/04		2 000		3 000			2 200	-800
S18	28/04-04/05								
TOTAL			101 000		101 000			82 100	
Coeur de saison*			95 000		94 000			77 100	

COMPARATIF FREQUENTATION GLOBALE H18 ET TAB



*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.

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).





Nombre d'habitants :
 • Zone A : 25M
 • Zone B : 24M
 • Zone C : 15M

Zone A
 Zone B
 Zone C



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)

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																								
	Vacances d'hiver	N°7 10/02 au 16/02	A																						
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 30/03 au /05/04																								
Vacances de printemps	N°15 07/04 au 13/04	A																							
	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)																							
Vacances de printemps	N° 10 02/03 au 08/03	C																									
	N° 11 09/03 au 15/03																										
	N° 12 16/03 au 22/03																										
	N° 13 23/03 au 29/03																										
Vacances de printemps	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,
- Dédoublement des 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 :

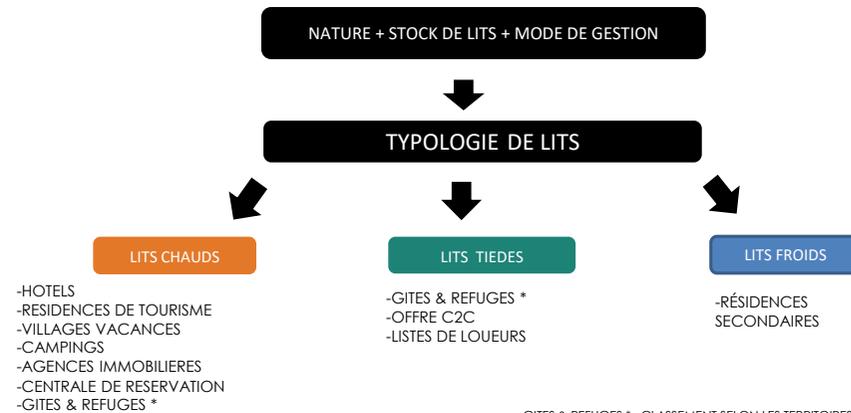
- **Mise à jour des stocks en début de saison** (lits marchands par interrogation des professionnels / lits non marchands par inventaire internet),

- **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,

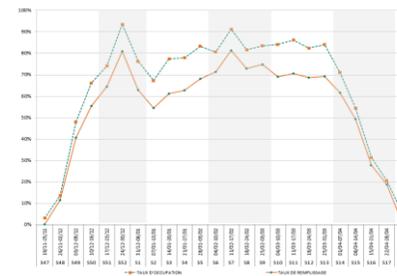
- **Livrables par niveau d'exposition commerciale** et par catégorie d'hébergement à la fois sur la saison et par période commerciale.

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



-GITES & REFUGES * : CLASSEMENT SELON LES TERRITOIRES

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.



AGENCES

100% de taux de réponse

AGENCE MONTAGNE IMMOBILIER - BONNEVAL

REpondANT	NON REpondANT	TYPE REcueIL
X		PASSERELLE
X	X	HEBERGEUR HEBERGEUR



HÔTELS

HOTEL LE GLACIER DES EVETTES

REpondANT	NON REpondANT	TYPE REcueIL
	X	HEBERGEUR



RÉSIDENCES DE TOURISME

9% de taux de réponse

RESIDENCE LA PASTOURELLE
RESIDENCE LES ETERLOUS

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