



La Norma
Haute Maurienne Vanoise



OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE
LA NORMA

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.
AIDE AU PRICING - HIVER 2018/2019	p7.
A, B, C : DES ZONES ACADEMIQUES A REDECOUVRIR	p8.
TAUX D'OCCUPATION DES LITS CHAUDS	p9.
ANNEXES	p10.
<i>LITS CHAUDS</i>	p11.
<i>LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)</i>	p12.
CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES	
HIVER 2017/2018	p13.
HIVER 2018/2019	p14.
METHODOLOGIE	p15.
LISTE DES REpondANTS	p16.

SYNTHESE

Au terme de cette saison, la station de **La Norma** enregistre **207 700 nuitées** avec un **taux de remplissage moyen sur l'ensemble de la saison de 31,6%**.

A titre de comparaison, la station d'**Aussois** enregistre un taux de remplissage moyen sur la saison de **34,2%**, la station de **Valfréjus 38%** et la station des **Saisies 38,2%**.

Les stations de charme sur cette saison d'hiver ont plutôt commencé leur saison (au 1er décembre) en baisse de fréquentation pour au final finir en positif grâce aux réservations acquises entre le 1er décembre et le 1er février principalement.

La période des vacances de Noël / Nouvel An enregistre **15% des nuitées totales**, avec une fréquentation plus importante sur la semaine du Nouvel An (16 000 nuitées contre 14 200 pour la semaine de Noël).

La fréquentation de la destination est portée par les vacances d'hiver avec 74 300 nuitées enregistrées (soit 36% des nuitées totales). Comme sur de nombreux massifs, **le pic de fréquentation de la destination a eu lieu la semaine du 24 février au 02 mars**.

Le creux de fréquentation de ces vacances se retrouve sur la semaine du 03 mars au 09 mars accueillant la **zone C** (Paris - Montpellier- Toulouse) avec **44% de remplissage**. Cette observation ne va pas dans la tendance de ce qui a pu être observé sur d'autres stations nord-alpines cette saison, lesquelles stations ont en grande majorité reconstruit des difficultés de remplissage sur la semaine du 17 février au 23 février (zone A+C).

Les résultats par secteur d'hébergements:

La structure des lits de la station de la Norma est portée par les lits froids qui représentent 52% des lits de la destination. **Les lits chauds représentent 31%** des lits et **les lits tièdes 17%**. En termes de performances, **ce sont les lits chauds qui enregistrent le plus de nuitées soit 61% des nuitées totales contre 17% pour les lits froids et 22% pour les lits tièdes**.

Les lits chauds enregistrent en cette saison un taux de remplissage de 62,8% (et un rendement de 75 nuitées par lit). La fréquentation de ce secteur est assez lissée sur l'ensemble de la saison (sauf la semaine du 06 janvier au 12 janvier où le taux de remplissage tombe à 39%). **Sur les vacances d'hiver, le taux de remplissage est en moyenne de 81%** (tout comme la station de Valfréjus). A titre d'information, les stations des Saisies et d'Aussois ont un taux de remplissage moyen sur les vacances d'hiver de 73,3%.

La fréquentation des lits tièdes est plutôt centrée sur les périodes de vacances scolaires, pour autant leur **taux de remplissage moyen sur la saison (40,4%) reste satisfaisant tout comme leur rendement (48 nuitées par lit)**.

Au regard de cette saison, la fréquentation des lits tièdes sur le massif alpin est plutôt en hausse sur les intervacances par rapport à la saison dernière.

Les résultats par secteur d'hébergement:

La part de la clientèle étrangère sur les lits commercialisés de **La Norma est de 22,3%**. Par comparaison, la part de la station de Valfréjus est de 34,6%, quant elle est de 6,7% sur Aussois et 8,4% sur Les Saisies.

La station de la Norma accueille en forte proportion plusieurs nationalités : les **Belges avec 5,2%** de parts de marché puis les **Néerlandais**, les **Britanniques** et les **Tchèques** avec **5%**, **4,2%** et **4%** de parts de marché respectives.

Bien souvent, ce sont les marchés belges et anglais les plus présents sur les stations de charme.

CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

5 518

LITS

2018

FORCES

* Les belles performances des lits chauds

* Une part de clientèle étrangère importante et diversifiée qui permet de lisser la fréquentation sur l'ensemble de la saison

FAIBLESSES

* Un nombre de lits froids important avec des performances faibles

OPPORTUNITES

* Une destination facilement accessible (proche des grands axes routiers)

MENACES

* La structure d'hébergement axée sur des lits en résidences de tourisme, donc soumis à la problématique des fins de baux

PRECONISATIONS

Au regard de la saison écoulée sur La Norma, les préconisations sont les suivantes :

→ 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.

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

→ Poursuivre la dynamique engagée vis-à-vis de la clientèle étrangère et sa diversification de façon à maintenir une bonne fréquentation sur l'ensemble de la saison dans les années à venir.

LA NORMA

LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS

LE STOCK

NOMBRE DE LITS

LES PERFORMANCES

TAUX DE REMPLISSAGE

LES RÉSULTATS

NOMBRE DE NUITÉES

PART D'ÉTRANGERS

LITS CHAUDS	❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION	
	N/N-1 (en nb lits)	N/N-1 (en %)	N/N-1 (en pts)	N/N-1 (en %)		N/N-1 (en nb de nuitées)	N/N-1 (en %)	N/N-1 (en pts)		N/N-1 (en %)						
LITS CHAUDS	1 687				62,8%				126 171				22,3%			
LITS TIÈDES	965				40,4%				46 369							
LITS FROIDS	2 866				10,3%				35 160							

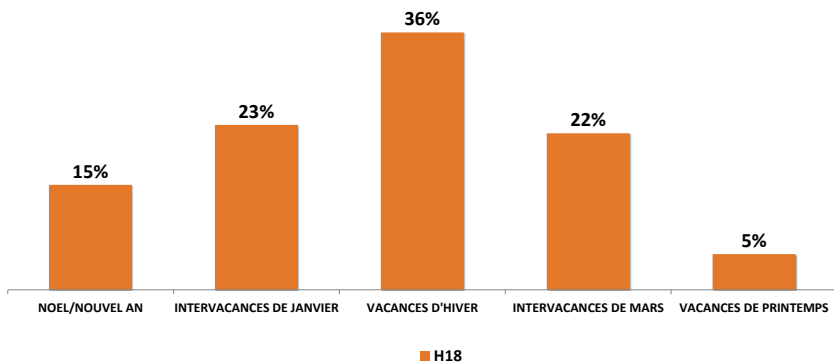
ENQUÊTÉS	❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION	
	(en nb lits)	(en %)	(en pts)	(en %)		(en nb de nuitées)	(en %)					
LITS STATION	5 518	5 518	0	0,0%	31,6%				207 700			

* OCCUPATIONS PROPRIETAIRES INCLUSES

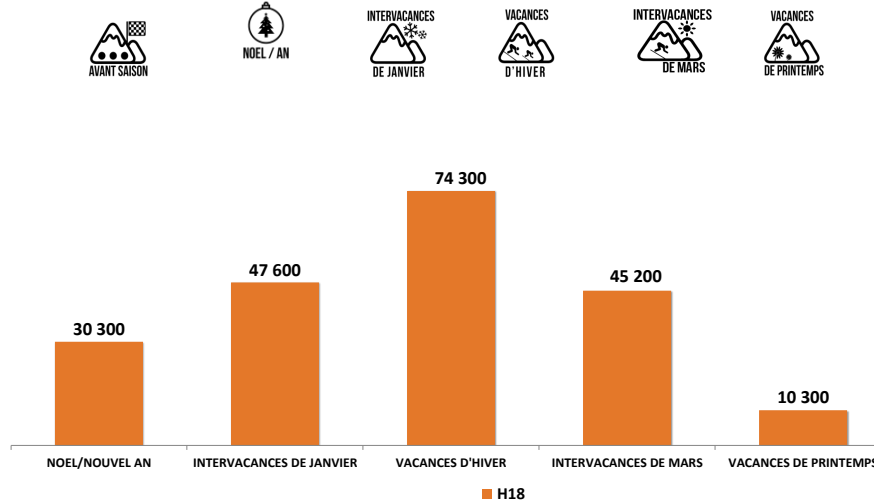
❄️ 2017	❄️ 2018
TAUX DE REPONSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES	100%

LA NORMA
LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES

POIDS DES PERIODES COMMERCIALES

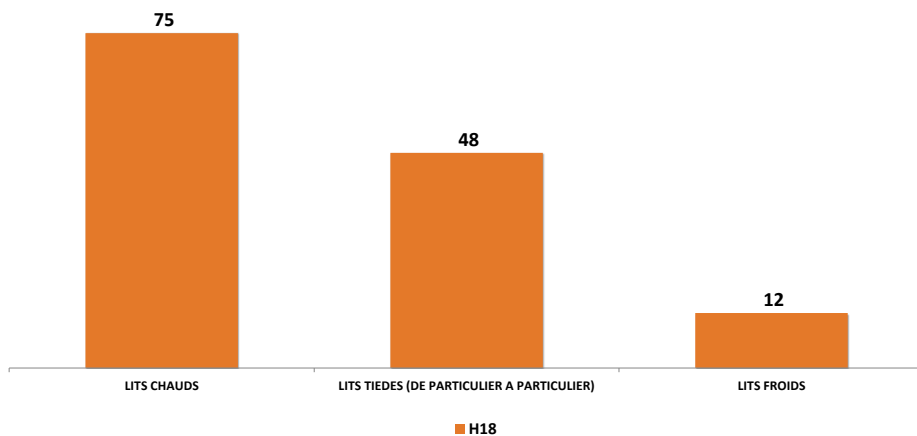


VOLUME DE NUITEES PAR PERIODE COMMERCIALE*

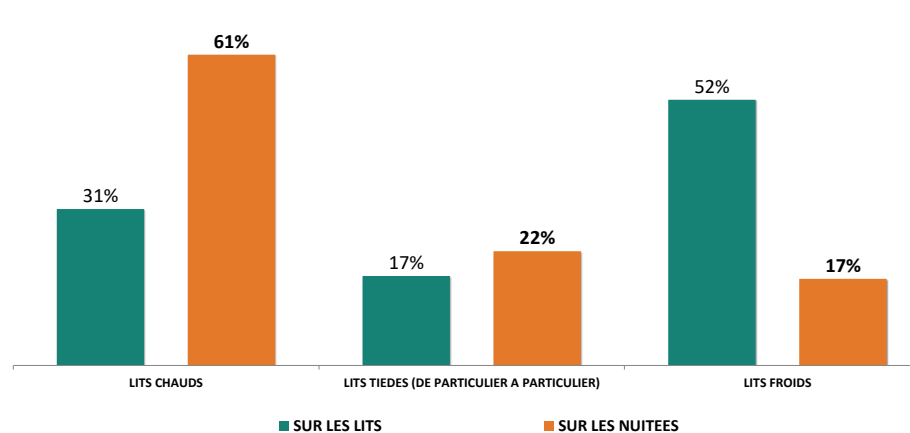


* Les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018 (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année)

NUITEES PAR LIT - 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

5 518 5 518
31,6%
38



TAUX DE REMPLISSAGE NUITÉES

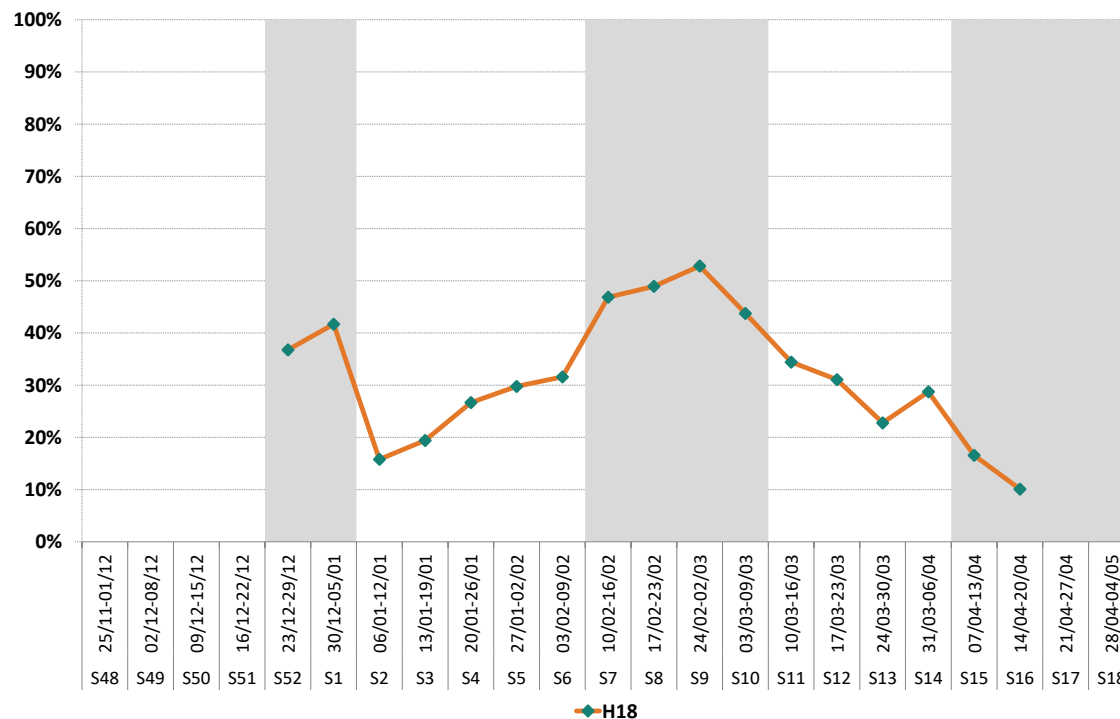
N° sem.	date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITÉES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)*
		H17	H18	H17	H18		
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12						
S52	23/12-29/12		37%		14 200		
S1	30/12-05/01		42%		16 100		
S2	06/01-12/01		16%		6 100		
S3	13/01-19/01		19%		7 500		
S4	20/01-26/01		27%		10 300		
S5	27/01-02/02		30%		11 500		
S6	03/02-09/02		32%		12 200		
S7	10/02-16/02		47%		18 100		
S8	17/02-23/02		49%		18 900		
S9	24/02-02/03		53%		20 400		
S10	03/03-09/03		44%		16 900		
S11	10/03-16/03		34%		13 300		
S12	17/03-23/03		31%		12 000		
S13	24/03-30/03		23%		8 800		
S14	31/03-06/04		29%		11 100		
S15	07/04-13/04		17%		6 400		
S16	14/04-20/04		10%		3 900		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		31,6%		207 700	
Coeur de saison**		33,0%		203 800	

*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 REMPLISSAGE



Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station de LA NORMA enregistre 207 700 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 9 est le pic de la saison avec un volume de 20 400 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																								
S52	23/12-29/12	6 266	0	415		734	529	5	27										22					79	
S1	30/12-05/01	4 805	0	1 443		699	128	3	23	151									14					129	
S2	06/01-12/01	3 183	56	120			91	4	4								338		39					50	
S3	13/01-19/01	4 560	54	139		254	74	5	6	2							508							67	
S4	20/01-26/01	5 333	73	244		56	84	5	5	18						257	486		90					0	
S5	27/01-02/02	5 181	39	105		139	284	5	5	20						779	584		39					141	
S6	03/02-09/02	5 998	72	78		134	382	5	6							168	335							467	
S7	10/02-16/02	5 421	24	122		1 482	909	4	4				364				68							97	
S8	17/02-23/02	7 855	0	474		4	51	4	4												10	10		12	
S9	24/02-02/03	6 437	0	328		1 289	336	5	6												6	6		24	
S10	03/03-09/03	8 055	0	85			138	5	5															138	
S11	10/03-16/03	6 512	21	82		155	159	5	5								358							0	
S12	17/03-23/03	6 126	20	135		50	244	8	5								711							80	
S13	24/03-30/03	4 218	32	388		69	152	5	5	14			485				808							9	
S14	31/03-06/04	3 768	0	368		660	1 998	5	5	18							389							0	
S15	07/04-13/04	2 786	0	170			256	4	4															0	
S16	14/04-20/04	2 131	0	86			112	3	3															0	
S17	21/04-27/04																								
S18	28/04-04/05																								
Total		88 634	394	4 781		5 724	5 928	79	122	222			848			1 204	4 586		75	129	16	16		1 294	
Part de marché		77,7%	0,3%	4,2%		5,0%	5,2%	0,1%	0,1%	0,2%			0,7%			1,1%	4,0%		0,1%	0,1%	0,01%	0,01%		1,1%	

NATIONALITÉ

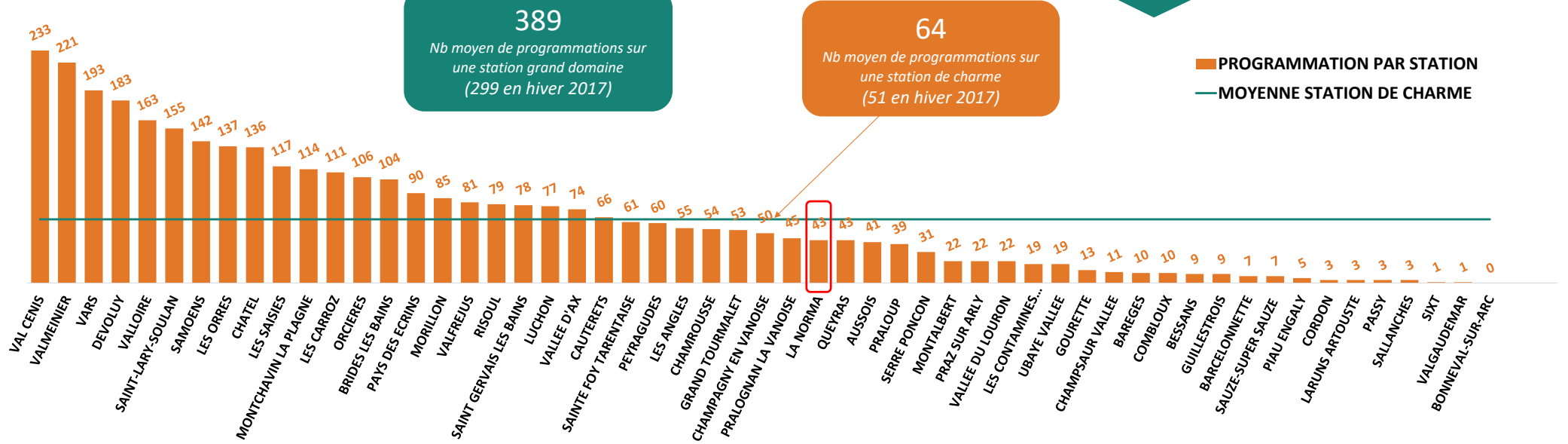
Part FR	Part étrangers
77,6%	22,4%
65,0%	35,0%
81,9%	18,1%
80,4%	19,6%
80,2%	19,8%
70,8%	29,2%
78,5%	21,5%
63,8%	36,2%
93,2%	6,8%
76,3%	23,7%
95,6%	4,4%
89,2%	10,8%
83,0%	17,0%
68,2%	31,8%
52,3%	47,7%
86,5%	13,5%
91,3%	8,7%
77,7%	22,3%

Le poids de la clientèle étrangère sur La Norma est de 22,3%.

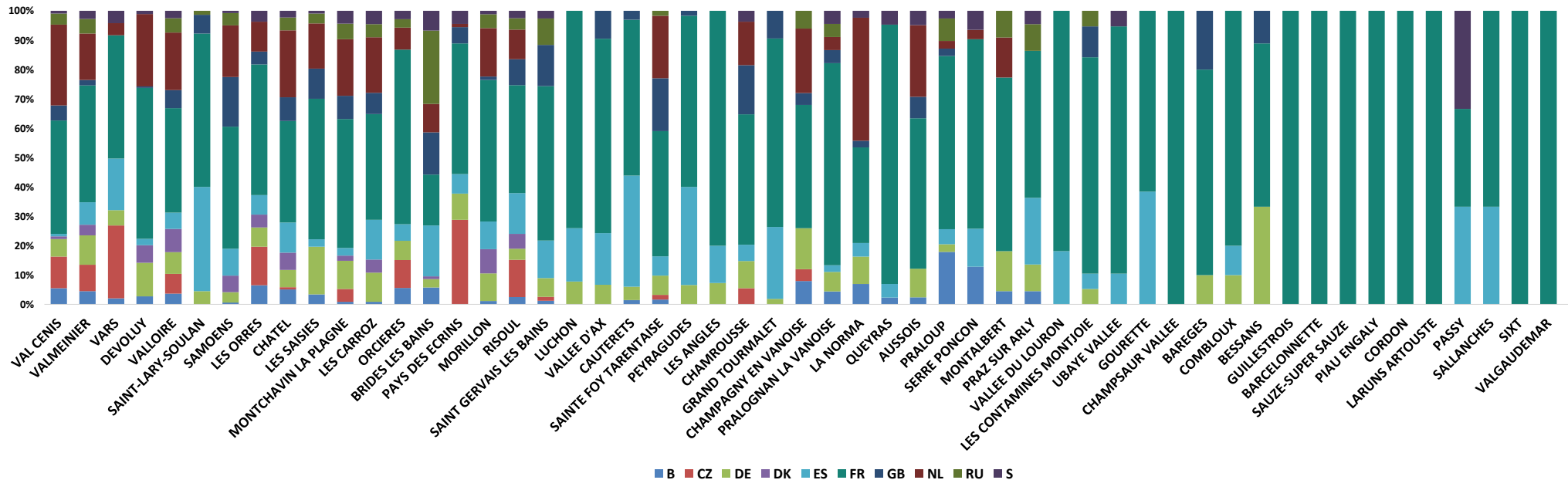
Les Belges sont les plus représentés sur la destination avec 5 928 nuitées enregistrées suivis par les Néerlandais (5 720 nuitées), puis par les Britanniques (plus de 4 780 nuitées).

Pour autant, il ne faut pas sous estimer la présence des Tchèques qui enregistrent 4 586 nuitées et les Hongrois avec 1 204 nuitées. La fréquentation de ces deux nationalités se retrouve en grande majorité sur les intervacances de janvier et de mars, alors que les nationalités citées précédemment ont une fréquentation plutôt répartie sur l'ensemble de la saison.

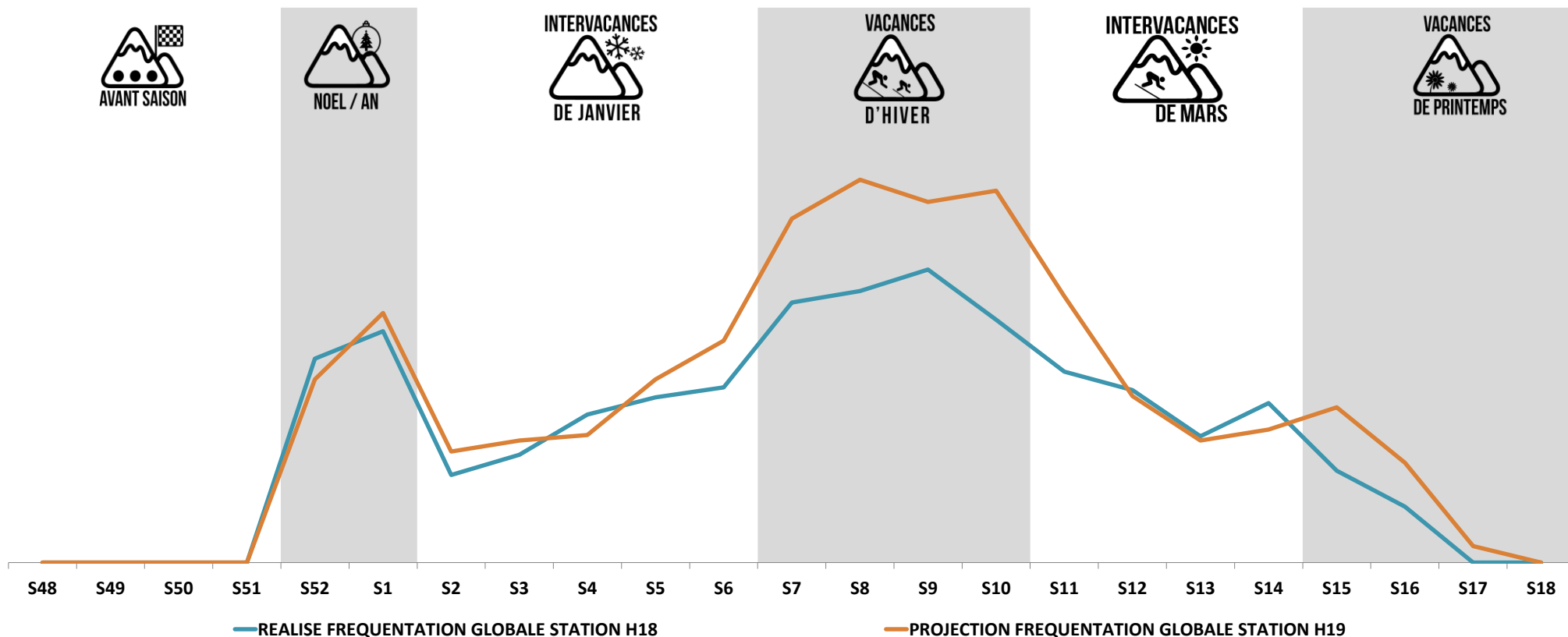
Le pic de fréquentation enregistré par les étrangers se retrouve sur la semaine du 31 mars au 06 avril, grâce notamment à la présence des Belges (soit presque 2 000 nuitées).



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



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).



COMMENT EST FAITE L'AIDE AU PRICING ?

CALENDRIER

 DES VACANCES

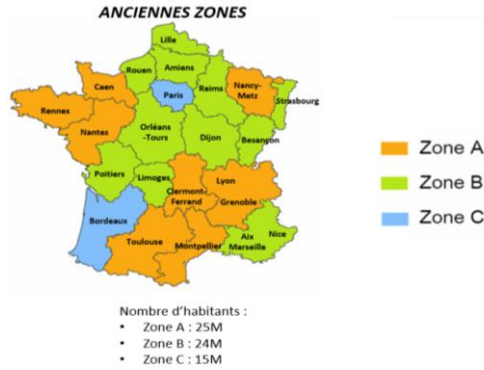
MODÈLE

 DE LA STATION

COMMENT L'UTILISER ?

ANTICIPER

 UN PLAN D' ACTIONS



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
-----	-----

336

1 687



GLOBAL - LITS CHAUDS

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

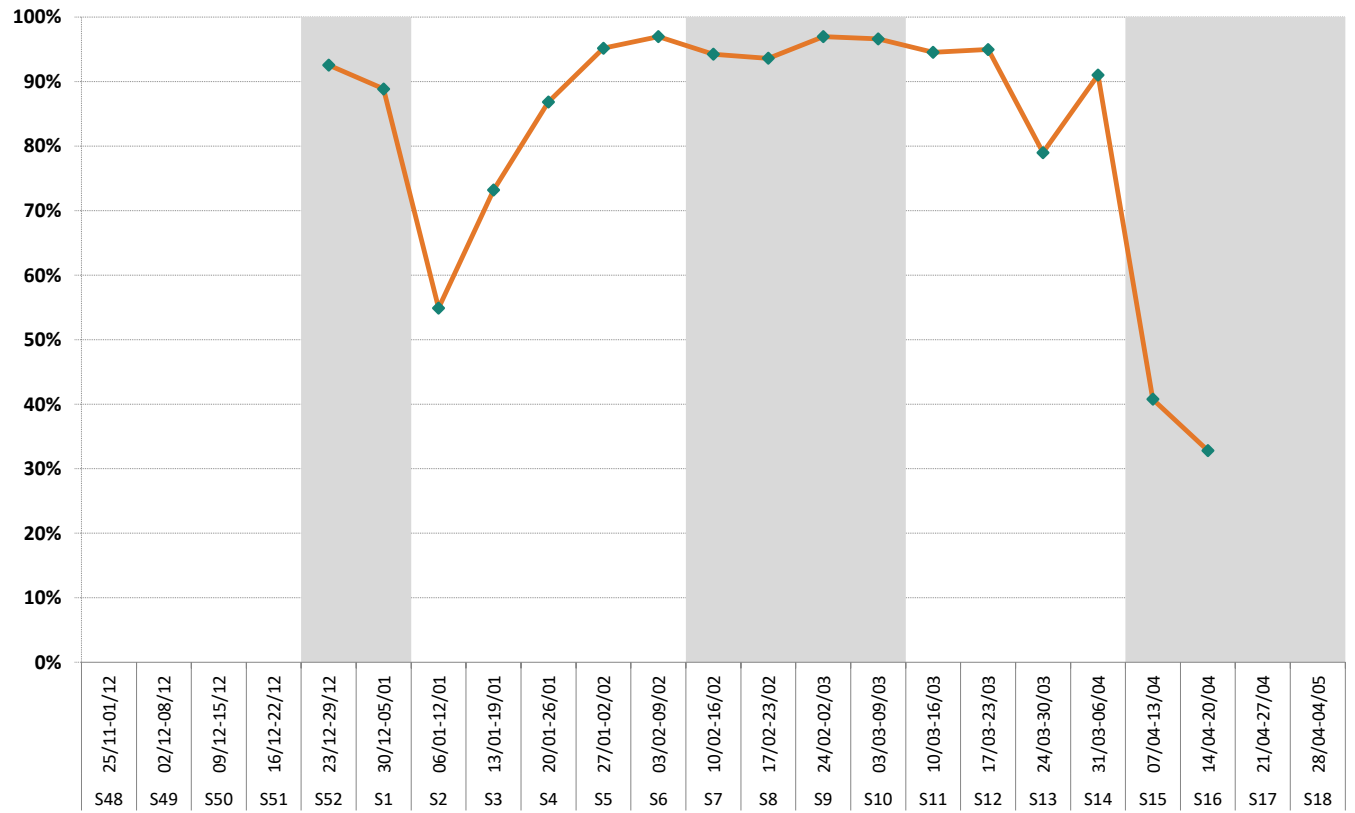
H17	H18	ECART EN PTS	
			AVANT SAISON
	93%		NOEL / AN
	89%		INTERVACANCES DE JANVIER
	55%		VACANCES D'HIVER
	73%		INTERVACANCES DE MARS
	87%		VACANCES DE PRINTEMPS
	95%		
	97%		
	94%		
	94%		
	97%		
	97%		
	95%		
	95%		
	79%		
	91%		
	41%		
	33%		

TOTAL
Coeur de saison*

82,5%
85,6%

*Coeur de saison : Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des

TAUX D'OCCUPATION - LITS CHAUDS



◆ H18

ANNEXES



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



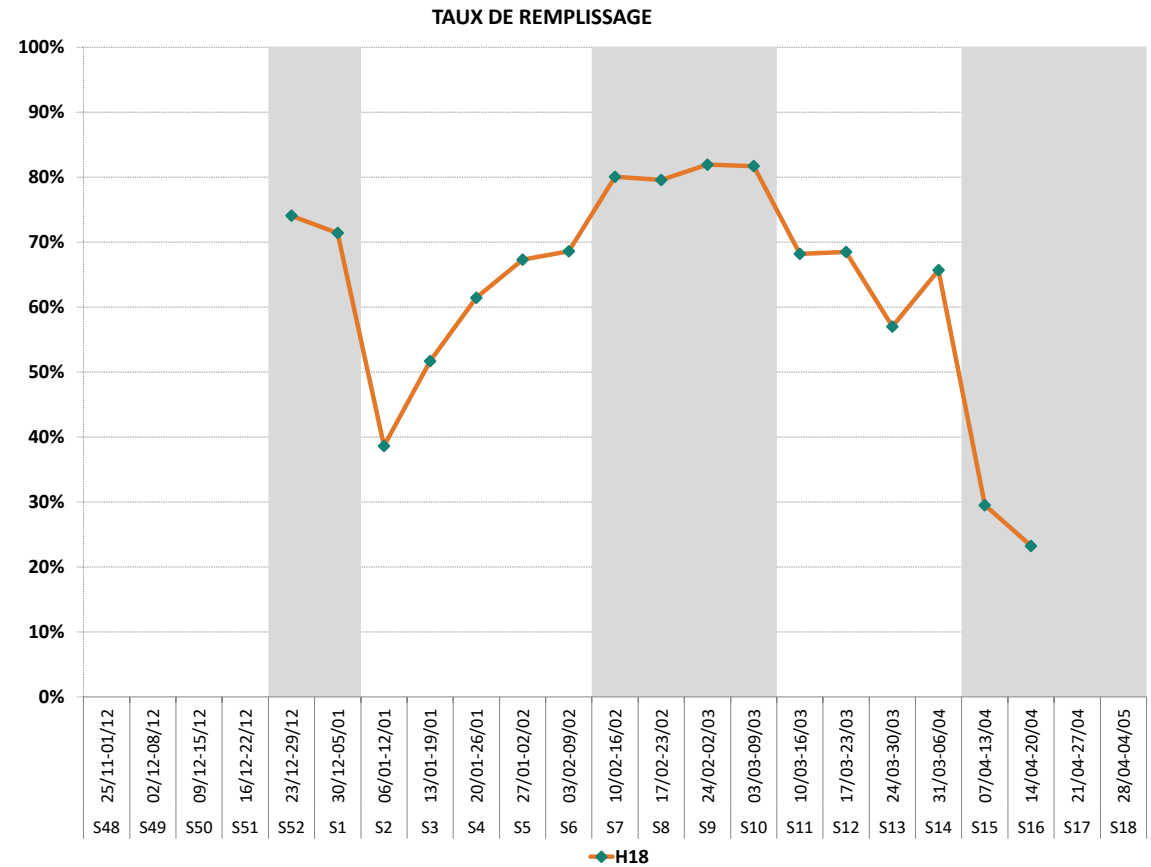
TAUX DE REMPLISSAGE

NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12						
S52	23/12-29/12		74%		8 747		
S1	30/12-05/01		71%		8 433		
S2	06/01-12/01		39%		4 559		
S3	13/01-19/01		52%		6 103		
S4	20/01-26/01		61%		7 253		
S5	27/01-02/02		67%		7 948		
S6	03/02-09/02		69%		8 100		
S7	10/02-16/02		80%		9 453		
S8	17/02-23/02		80%		9 397		
S9	24/02-02/03		82%		9 674		
S10	03/03-09/03		82%		9 647		
S11	10/03-16/03		68%		8 053		
S12	17/03-23/03		68%		8 087		
S13	24/03-30/03		57%		6 731		
S14	31/03-06/04		66%		7 756		
S15	07/04-13/04		30%		3 485		
S16	14/04-20/04		23%		2 744		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		62,8%		126 171	
Coeur de saison*		65,3%		123 427	

	❄️ 2017	❄️ 2018
NOMBRE DE LITS		1 687
TAUX DE REMPLISSAGE		62,8%
TAUX DE RÉPONSE		100%
PART D'ETRANGERS		22,3%



*Coeur 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.



LITS TIEDES PARTICULIERS = C2C



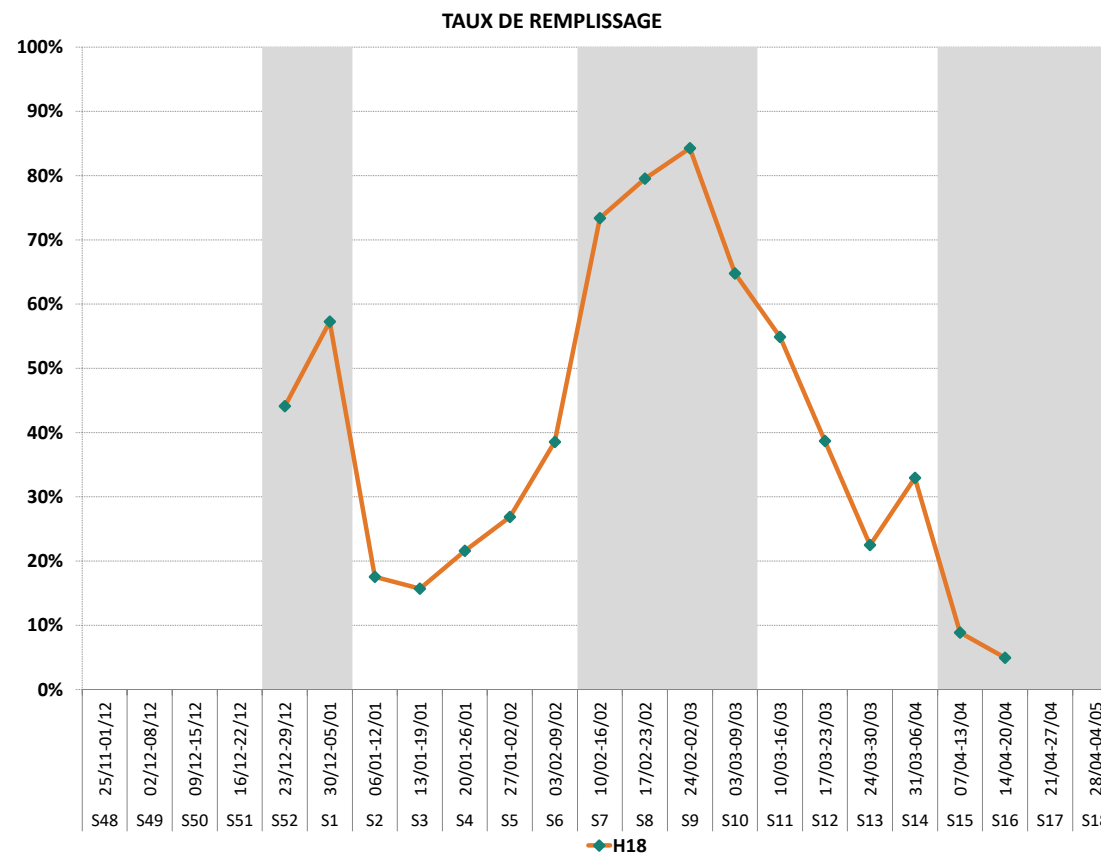
TAUX DE REMPLISSAGE

NUITEES

N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						AVANT SAISON
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12						
S52	23/12-29/12		44%		2 980		NOEL / AN
S1	30/12-05/01		57%		3 869		
S2	06/01-12/01		18%		1 185		
S3	13/01-19/01		16%		1 060		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		22%		1 459		
S5	27/01-02/02		27%		1 815		
S6	03/02-09/02		39%		2 604		
S7	10/02-16/02		73%		4 957		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		80%		5 373		
S9	24/02-02/03		84%		5 692		
S10	03/03-09/03		65%		4 375		
S11	10/03-16/03		55%		3 707		INTERVACANCES DE MARS
S12	17/03-23/03		39%		2 614		
S13	24/03-30/03		22%		1 519		
S14	31/03-06/04		33%		2 226		VACANCES DE PRINTEMPS
S15	07/04-13/04		9%		599		
S16	14/04-20/04		5%		334		
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

TOTAL		40,4%		46 369	
Coeur de saison*		42,6%		46 035	

	2017	2018
NOMBRE DE LITS		965
TAUX DE REMPLISSAGE		40,4%
TAUX DE RÉPONSE		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 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																							
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:
 Immaculada : 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		P																								
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		P				P			P																	
	N°7 09/02 au 15/02	B	P				P			P										P							
Vacances de printemps	N°8 16/02 au 22/02	B+A	P		P (n)		P		P										P								
	N°9 23/02 au 01/03	A+C	P		P (s)		P		P										P								
	N°10 02/03 au 08/03	C					P		P										P								
	N°11 09/03 au 15/03								P											P							
Vacances de printemps	N°12 16/03 au 22/03																										
	N°13 23/03 au 29/03																										
	N°14 30/03 au 05/04		P																								
	N°15 06/04 au 12/04	B	P				P			P																	
Vacances de printemps	N°16 13/04 au 19/04	B+A	P				P		P																		
	N°17 20/04 au 26/04	A+C	P				P		P																		
	N°18 27/04 au 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:
 Immaculada : 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 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 :

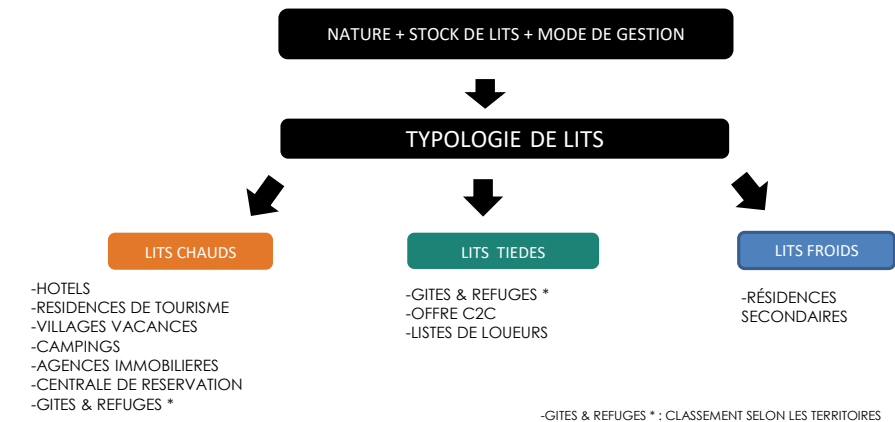
- **Mise à jour des stocks en début de saison** (lits marchands par interrogation des professionnels / lits non marchands par inventaire internet),

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

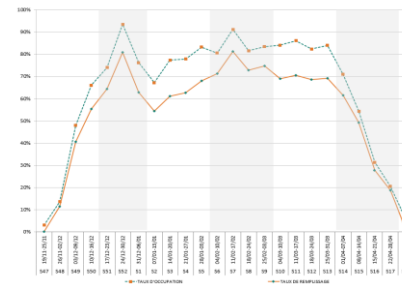
- **Analyse des plannings sur les principaux sites de locations de vacances (C2C)**: Association de loueurs de meublés, groupe HomeAway (Abritel / Homelidays...), Médiavacances, Chalet Montagne... Pour les meublés, le recueil des données est effectué à partir d'une analyse des plannings en ligne,

- **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

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

GOELIA - LES BALCONS D'ANAIS
 VCO CHALETS ET LES BALCONS DE LA VANOISE

Rép	N. Rép
X	
X	



100% de taux de réponse

UCPA LA NORMA

Rép	N. Rép
X	



100% de taux de réponse

CENTRALE DE RESERVATION SOGENOR

Rép	N. Rép
X	

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.maisonasse@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