



# Valfréjus

## Haute Maurienne Vanoise



### OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE VALFREJUS

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.
AIDE AU PRICING - HIVER 2018/2019	p7.
A, B, C : DES ZONES ACADEMIQUES A REDECOUVRIR	p8.
TAUX D'OCCUPATION PAR TYPE D'HEBERGEMENT	p9.
REPARTITION DU TAUX D'OCCUPATION ENTRE PROPRIETAIRES ET LOCATAIRES	p10.
ANNEXES	p11.
LITS CHAUDS	p12.
RESIDENCES DE TOURISME	p13.
LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)	p14.
CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES	
HIVER 2017/2018	p15.
HIVER 2018/2019	p16.
METHODOLOGIE	p17.
LISTE DES REpondANTS	p18.

## SYNTHESE

La station de Valfréjus enregistre **283 800 nuitées sur la saison 2017/2018** avec un **taux de remplissage moyen sur l'ensemble de la saison de 38%**.

En majorité, les stations charmes du panel G2A enregistrent de belles performances cet hiver grâce, notamment, aux conditions d'enneigement favorables des domaines skiables dès le début de la saison. A titre comparatif, la Norma enregistre un taux de remplissage moyen de 28,4%, Valloire de 36,3%, Aussois de 34,2% et les Saisies de 38,2%.

**Le pic de la saison** a eu lieu, comme observé sur de nombreuses stations du massif, **la semaine du 24 au 2 mars** qui correspondait cet hiver aux vacances des **zones C + B**. A elles seules, **les vacances d'hiver représentent 37% des nuitées** enregistrées sur l'ensemble de la saison **soit 105 200 nuitées**. Les vacances de printemps ont été, quant à elles, nettement plus difficiles (comme sur l'ensemble des destinations alpines), avec 7 500 nuitées générées, correspondant à un remplissage de 17%.

**La part de la clientèle étrangère sur les lits chauds** (lits commercialisés par des professionnels) est **de 34,6% cet hiver**. Les marchés étrangers permettent d'assurer une fréquentation continue sur l'ensemble de la saison et notamment sur les intervacances de janvier et de mars, moins fréquentés par la clientèle nationale (hors vacances scolaires françaises). Pour autant, ce sont des périodes à enjeu, qui ont permis de sauver la saison d'hiver ces dernières années (mars particulièrement) lorsque que le début de saison s'est avéré compliqué (déficience d'enneigement).

### Les résultats par catégories d'hébergement :

Les **lits chauds** représentent la **part de marché la plus importante en termes de nuitées générées (72%)** ; ce sont aussi le secteur avec le **stock le plus important sur la destination (51% des lits)** . Ce secteur est également le plus performant avec un rendement de **64 nuitées par lit** sur cette saison et avec **un taux de remplissage moyen de 53,7%**.

Le secteur des **lits tièdes (C2C)**, quant à lui, représente **18% en termes de nuitées générées**. Il enregistre 40 nuitées par lit sur l'hiver et obtient un taux de remplissage moyen sur l'ensemble de la saison de 33,6%.

Sur la station, **les lits froids sont le secteur le moins performant** avec un taux de remplissage moyen de 13,4% et un rendement de 16 nuitées par lit. Les lits froids (1 831 lits) sont plus nombreux sur Valfréjus que les lits tièdes (1 258 lits), ce qui fragilise le dynamisme de la destination.

### Les résultats par part de marché :

**La part de la clientèle étrangère sur les lits commercialisés de Valfréjus est de 34,6%**. A titre comparatif, à la Norma, elle est de 22,3%, à Valloire de 11,3%, à Aussois de 6,7% et aux Saisies, de 8,4%. Sur Valfréjus, **la nationalité la plus représentée parmi les clientèles étrangères est celle des Allemands (avec 18,6% de parts de marché)**. Les clientèles britanniques et belges sont également présentes sur la destination, respectivement 5,8% et 5,3%, ainsi que la clientèle néerlandaise à plus petite échelle (2,8%).

## CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

# 6 283

# LITS 2018

### FORCES

- \*La part de clientèle étrangère importante
- \*De belles performances sur les lits chauds
- \*La présence d'opérateurs nationaux

### FAIBLESSES

- \*Le stock important de lits froids sur la station

### OPPORTUNITES

- \* Une diversification de la clientèle étrangère
- \* Une destination accessible, aux portes de la Maurienne

### MENACES

- \* La problématique des fins de baux

## PRECONISATIONS

Au regard de la saison écoulée sur Valfréjus, 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 pour les années à venir.

VALFREJUS

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
			(en nb lits)	(en %)				(en pts)		(en %)				(en nb de nuitées)	(en %)
RÉSIDENCES DE TOURISME *		1 040				59,7%				73 872				35,4%	
LITS CHAUDS		3 194				53,7%				204 223				34,6%	
LITS TIÈDES		1 258				33,6%				50 343					
LITS FROIDS		1 831				13,4%				29 234					

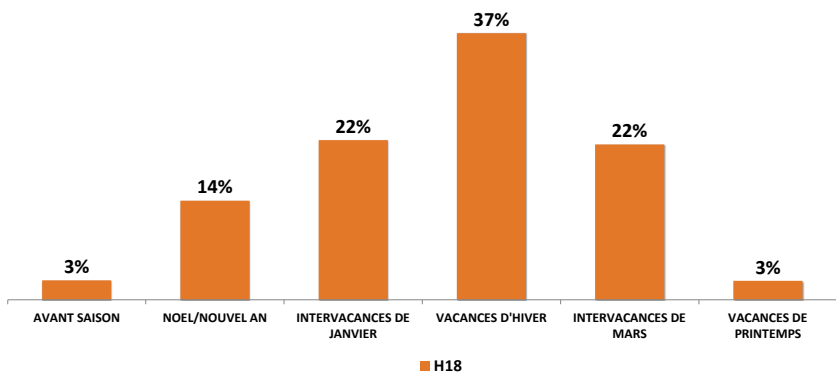
ENQUÊTÉS	❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION		❄️ 2017	❄️ 2018	EVO LUTION	
			(en nb lits)	(en %)				(en pts)		(en %)		
LITS STATION	6 283	6 283	0	0,0%		38,0%				283 800		

\* OCCUPATIONS PROPRIÉTAIRES INCLUSES

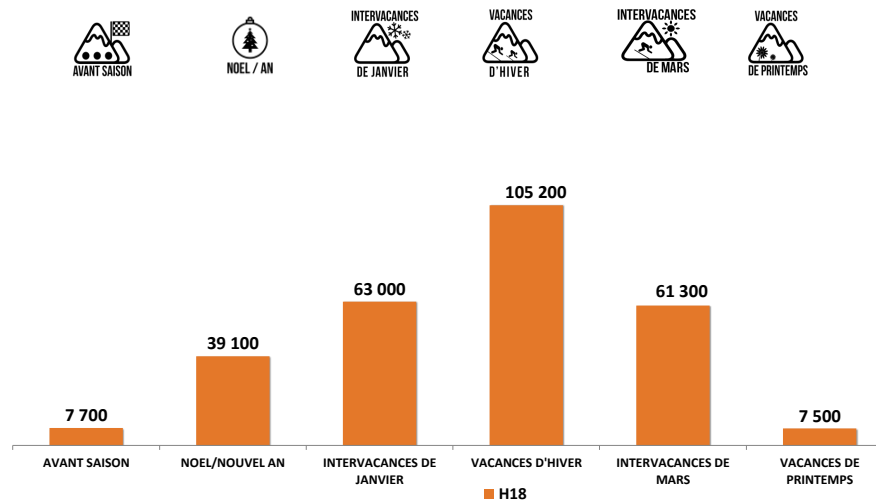
	❄️ 2017	❄️ 2018
TAUX DE REPONSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES		100%

**VALFREJUS**  
**LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES**

POIDS DES PERIODES COMMERCIALES

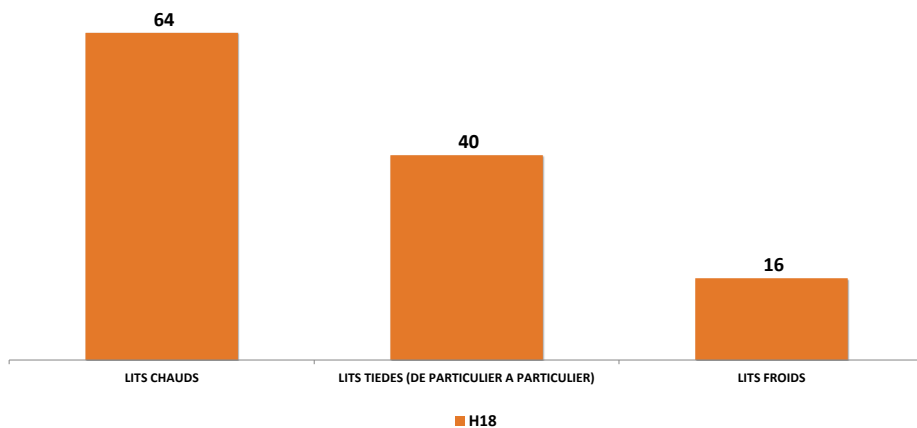


VOLUME DE NUITEEES PAR PERIODE COMMERCIALE\*

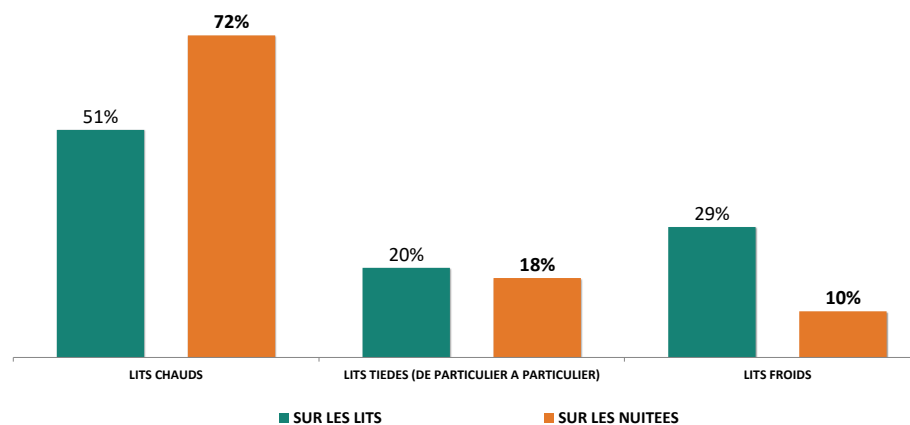


\* Les variations par période sont calculées en fonction des différences de calendriers entre l'hiver 2017 et l'hiver 2018 (exemple Noël/nouvel an compte trois semaines l'année dernière contre deux cette année)

NUITEES PAR LIT - HIVER 2018



PART DE MARCHE - HIVER 2018



## FREQUENTATION GLOBALE : CHAUDS + TIEDES + FROIDS



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		18%		7 700		AVANT SAISON
S52	23/12-29/12		44%		19 200		
S1	30/12-05/01		45%		19 900		NOËL / AN
S2	06/01-12/01		23%		10 300		
S3	13/01-19/01		28%		12 300		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		28%		12 200		
S5	27/01-02/02		30%		13 100		
S6	03/02-09/02		34%		15 100		
S7	10/02-16/02		55%		24 300		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		58%		25 600		
S9	24/02-02/03		66%		29 100		
S10	03/03-09/03		60%		26 200		
S11	10/03-16/03		45%		19 800		
S12	17/03-23/03		35%		15 500		INTERVACANCES DE MARS
S13	24/03-30/03		28%		12 400		
S14	31/03-06/04		31%		13 600		
S15	07/04-13/04		17%		7 500		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04						
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

<b>TOTAL</b>		<b>38,0%</b>		<b>283 800</b>	
Coeur de saison**		39,2%		276 100	

\*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.

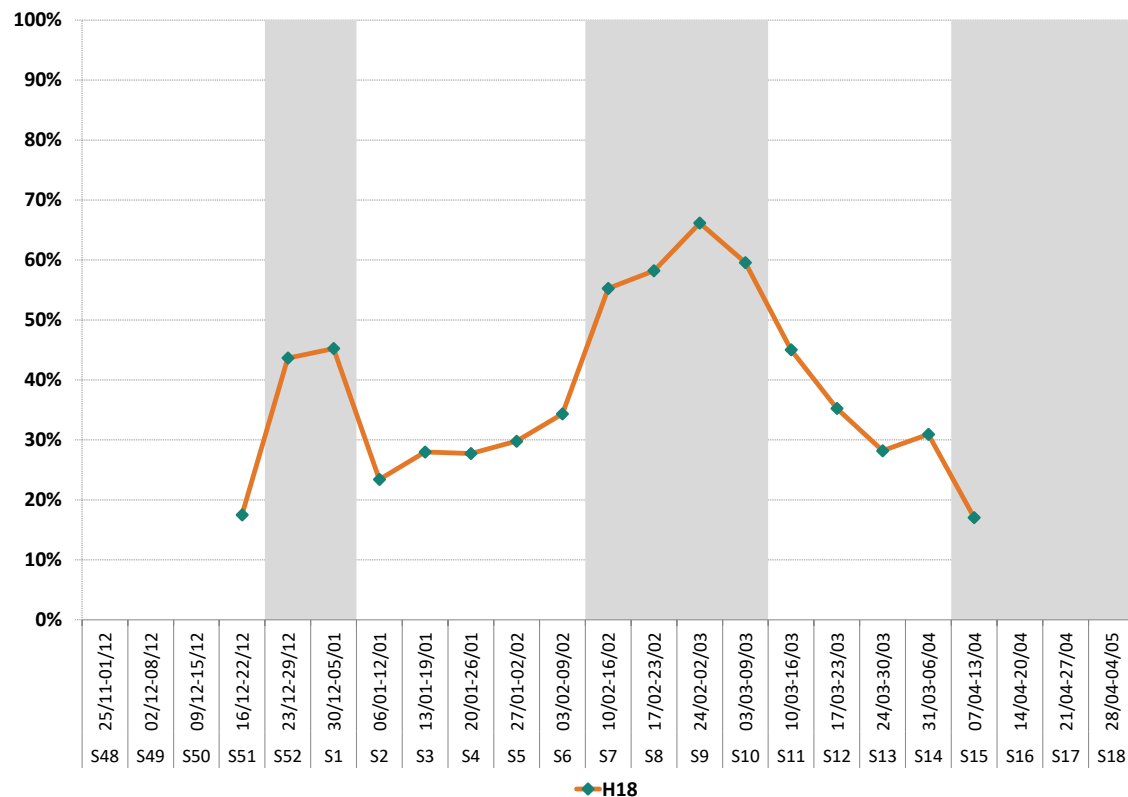
NOMBRE DE LITS  
TAUX DE REMPLISSAGE  
NOMBRE DE NUITEES PAR LITS

❄️ 2017 ❄️ 2018

6 283  
6 283  
38,0%  
45



### TAUX DE REMPLISSAGE



#### Aide à la lecture

Pour cet hiver 2017 / 2018, la station de VALFREJUS enregistre 283 800 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 9 est le pic de la saison avec un volume de 29 100 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	3 189		109			19										976	234							
S52	23/12-29/12	7 513	1 861	1 301		449	866			23							20								
S1	30/12-05/01	7 056	2 229	2 076		442	668			79	76								3						
S2	06/01-12/01	4 665	1 661	335		73	149			6					41	661									
S3	13/01-19/01	5 780	2 479	327		196	393										188								
S4	20/01-26/01	5 759	2 169	379		172	328																		
S5	27/01-02/02	6 136	2 271	423		211	361			3							64								
S6	03/02-09/02	7 072	2 171	566		298	428										542								
S7	10/02-16/02	11 138	2 337	1 073		893	1 460																		
S8	17/02-23/02	12 896	1 962	372		503	965																		
S9	24/02-02/03	13 220	2 288	391		743	1 167										47				8	8			
S10	03/03-09/03	13 119	2 785	476		546	1 091														1	1			
S11	10/03-16/03	7 829	2 711	477		335	616								24	912	80							4	
S12	17/03-23/03	5 832	3 383	370		178	356						67											6	
S13	24/03-30/03	5 118	2 086	1 058		150	299	44			8							37							
S14	31/03-06/04	5 695	1 839	954		156	533	37		2															
S15	07/04-13/04	2 886	1 274	327		55	355			2															
S16	14/04-20/04																								
S17	21/04-27/04																								
S18	28/04-04/05																								
<b>Total</b>		124 902	35 507	11 016		5 399	10 054	81		115	84		67			65	3 221	539	3		10	10		11	
Part de marché		65,4%	18,6%	5,8%		2,8%	5,3%	0,04%		0,1%	0,04%		0,04%			0,03%	1,7%	0,3%	0,002%		0,01%	0,01%		0,01%	

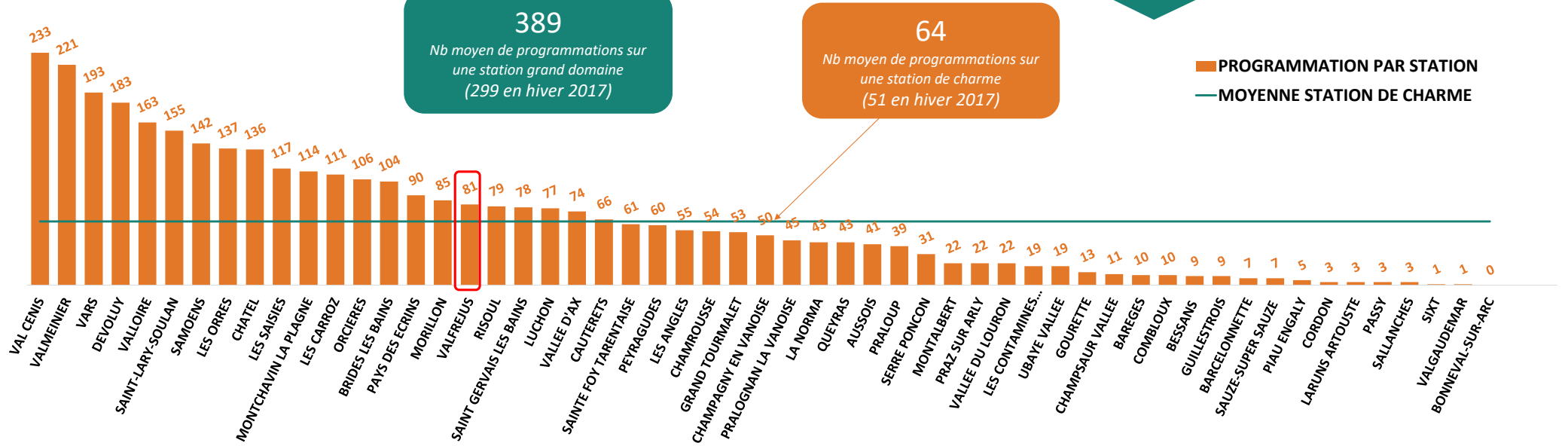
**NATIONALITÉ**

Part FR	Part étrangers
<b>70,4%</b>	<b>29,6%</b>
<b>62,4%</b>	<b>37,6%</b>
<b>55,9%</b>	<b>44,1%</b>
<b>61,4%</b>	<b>38,6%</b>
<b>61,7%</b>	<b>38,3%</b>
<b>65,4%</b>	<b>34,6%</b>
<b>64,8%</b>	<b>35,2%</b>
<b>63,8%</b>	<b>36,2%</b>
<b>65,9%</b>	<b>34,1%</b>
<b>77,2%</b>	<b>22,8%</b>
<b>74,0%</b>	<b>26,0%</b>
<b>72,8%</b>	<b>27,2%</b>
<b>60,3%</b>	<b>39,7%</b>
<b>57,2%</b>	<b>42,8%</b>
<b>58,2%</b>	<b>41,8%</b>
<b>61,8%</b>	<b>38,2%</b>
<b>58,9%</b>	<b>41,1%</b>
<b>65,4%</b>	<b>34,6%</b>

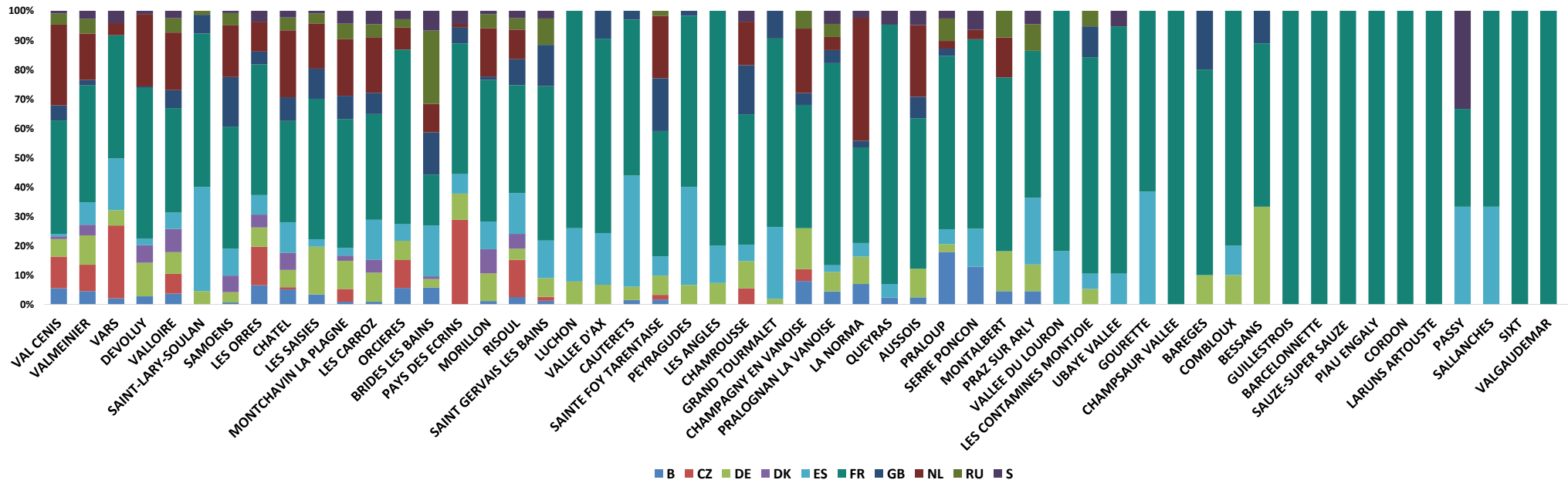
Cet hiver, la part de la clientèle étrangère à Valfréjus est de 34,6%.

La nationalité la plus représentée après la clientèle française est celle des allemands avec 18,6% de parts de marché. Cette clientèle est présente tout au long de la saison ce qui permet de booster la fréquentation notamment pendant les intervacances. Les clientèles britanniques (5,8%), belges (5,3%) et néerlandaises (2,8%) sont également présentes sur la destination, tout comme les clientèles d'Europe de l'Est qui présentent une réelle marge de progression pour les années à venir.

La diversification des clientèles étrangères constitue un axe de travail prioritaire qui doit s'appuyer sur la centrale de réservation, comme pivot des actions commerciales collectives.

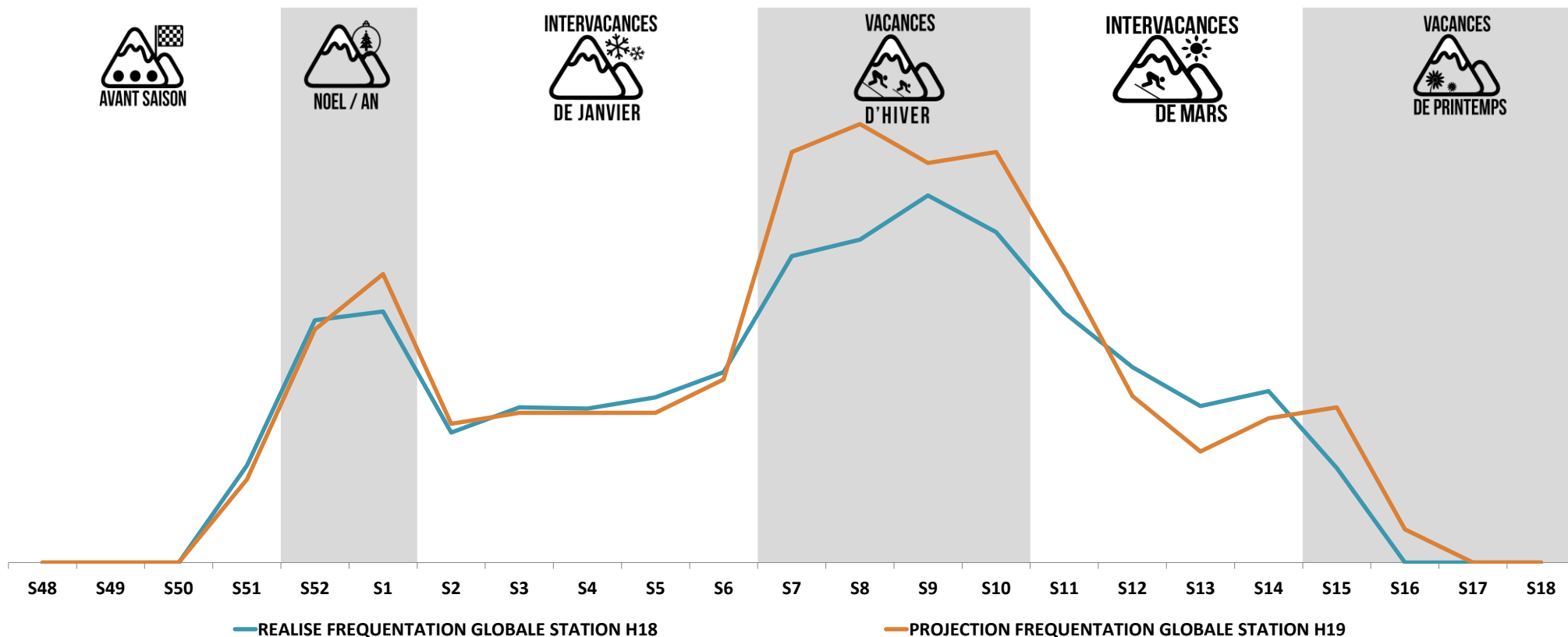


PART DE PROGRAMMATION PAR STATION ET PAR NATIONALITE : STATIONS DE CHARME





### 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

ANCIENNES ZONES



- Zone A
- Zone B
- Zone C

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

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

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

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





# ANNEXES



LITS CHAUDS = RESIDENCES DE TOURISME + CLUBS & VILLAGES  
VACANCES + AGENCES IMMOBILIERES

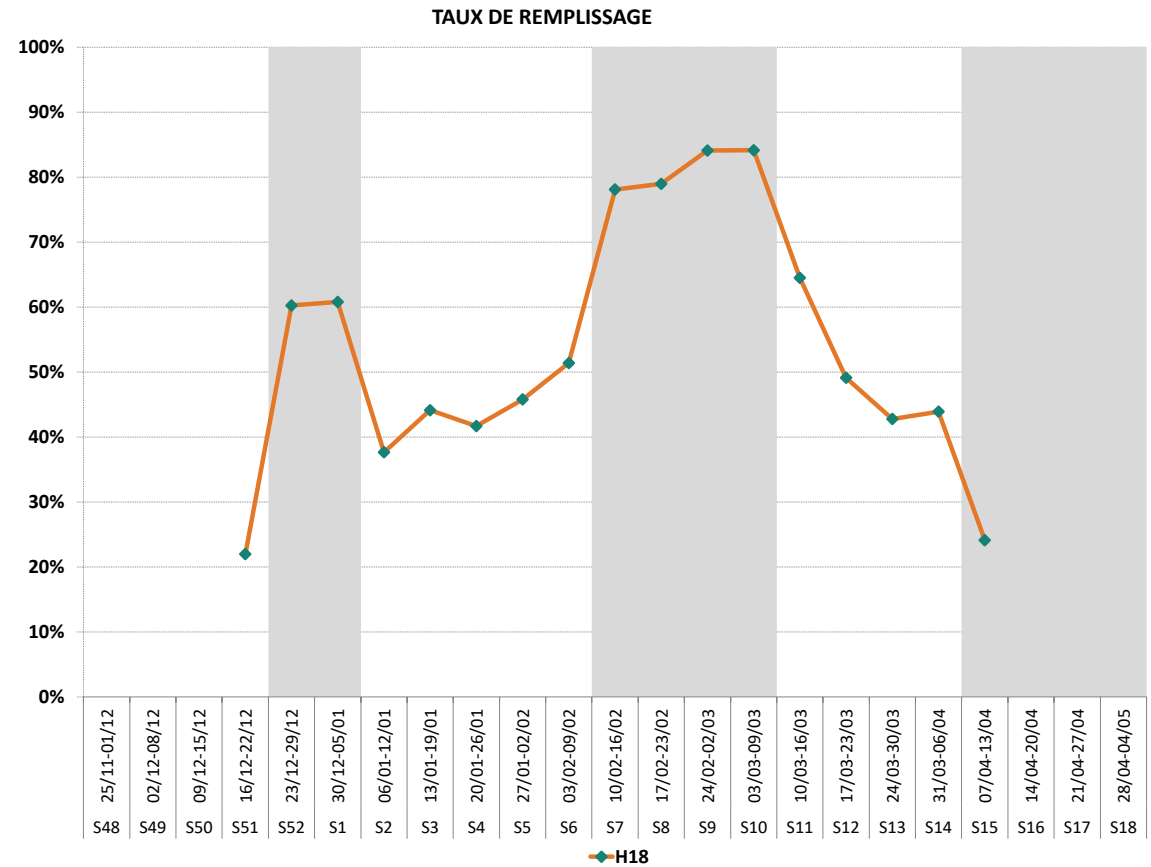


TAUX DE REMPLISSAGE NUITEES

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		22%		4 913		AVANT SAISON
S52	23/12-29/12		60%		13 470		
S1	30/12-05/01		61%		13 594		NOEL / AN
S2	06/01-12/01		38%		8 417		
S3	13/01-19/01		44%		9 866		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		42%		9 321		
S5	27/01-02/02		46%		10 236		
S6	03/02-09/02		51%		11 489		
S7	10/02-16/02		78%		17 464		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		79%		17 656		
S9	24/02-02/03		84%		18 802		
S10	03/03-09/03		84%		18 812		
S11	10/03-16/03		65%		14 423		
S12	17/03-23/03		49%		10 983		INTERVACANCES DE MARS
S13	24/03-30/03		43%		9 566		
S14	31/03-06/04		44%		9 818		
S15	07/04-13/04		24%		5 392		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04						
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

<b>TOTAL</b>	<b>53,7%</b>	<b>204 223</b>
Coeur de saison*	55,7%	199 310

	❄️ 2017	❄️ 2018
NOMBRE DE LITS		3 194
TAUX DE REMPLISSAGE		53,7%
TAUX DE RÉPONSE		100%
PART D'ETRANGERS		34,6%



\*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.



TAUX DE REMPLISSAGE

NUITEES

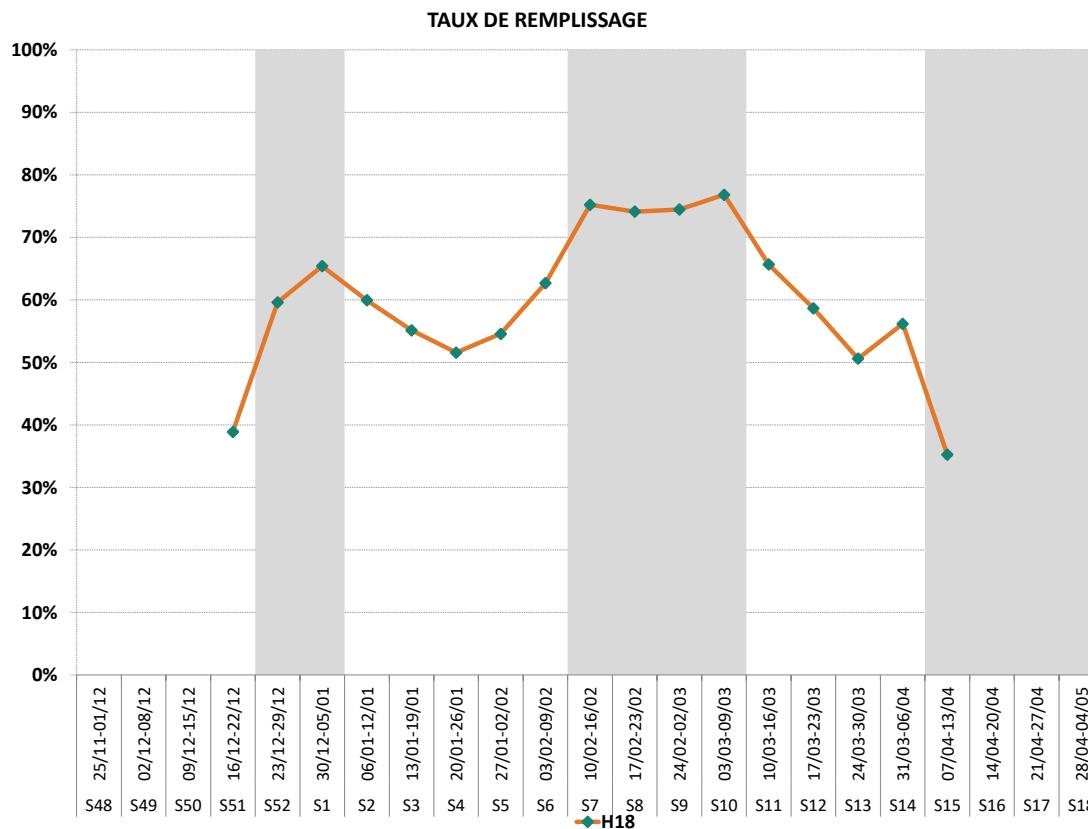
N° sem.	date	H17	H18	H17	H18	Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
S48	25/11-01/12						
S49	02/12-08/12						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12		39%		2 831		AVANT SAISON
S52	23/12-29/12		60%		4 339		
S1	30/12-05/01		65%		4 762		NOEL / AN
S2	06/01-12/01		60%		4 364		
S3	13/01-19/01		55%		4 014		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		52%		3 754		
S5	27/01-02/02		55%		3 973		
S6	03/02-09/02		63%		4 564		VACANCES D'HIVER
S7	10/02-16/02		75%		5 475		
S8	17/02-23/02		74%		5 396		
S9	24/02-02/03		74%		5 420		
S10	03/03-09/03		77%		5 591		
S11	10/03-16/03		66%		4 781		
S12	17/03-23/03		59%		4 270		INTERVACANCES DE MARS
S13	24/03-30/03		51%		3 685		
S14	31/03-06/04		56%		4 089		
S15	07/04-13/04		35%		2 566		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04						
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

<b>TOTAL</b>		<b>59,7%</b>		<b>73 872</b>	
Coeur de saison*		61,0%		71 041	

Nuitées Locatives	<b>73 058</b>
Nuitées Propriétaires	814

Les nuitées locatives représentent 98,9% des nuitées totales

	❄️ 2017	❄️ 2018
NOMBRE DE LITS		1 040
TAUX DE REMPLISSAGE		59,7%
TAUX DE RÉPONSE		100%
PART D'ETRANGERS		35,4%



\*Coeur de saison : Pour l'hiver 2018 en raison du décalage des vacances de Noël/Nouvel 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						
S50	09/12-15/12						
S51	16/12-22/12		13%		1 113		AVANT SAISON
S52	23/12-29/12		43%		3 825		
S1	30/12-05/01		47%		4 116		NOEL / AN
S2	06/01-12/01		10%		889		
S3	13/01-19/01		15%		1 314		INTERVACANCES DE JANVIER
S4	20/01-26/01		19%		1 665		
S5	27/01-02/02		20%		1 738		
S6	03/02-09/02		22%		1 964		
S7	10/02-16/02		52%		4 558		VACANCES D'HIVER
S8	17/02-23/02		66%		5 780		
S9	24/02-02/03		81%		7 175		
S10	03/03-09/03		61%		5 390		
S11	10/03-16/03		40%		3 493		INTERVACANCES DE MARS
S12	17/03-23/03		34%		2 964		
S13	24/03-30/03		15%		1 322		
S14	31/03-06/04		26%		2 269		
S15	07/04-13/04		9%		768		VACANCES DE PRINTEMPS
S16	14/04-20/04						
S17	21/04-27/04						
S18	28/04-04/05						

<b>TOTAL</b>		<b>33,6%</b>		<b>50 343</b>	
Coeur de saison*		34,9%		49 230	

❄️ 2017 ❄️ 2018

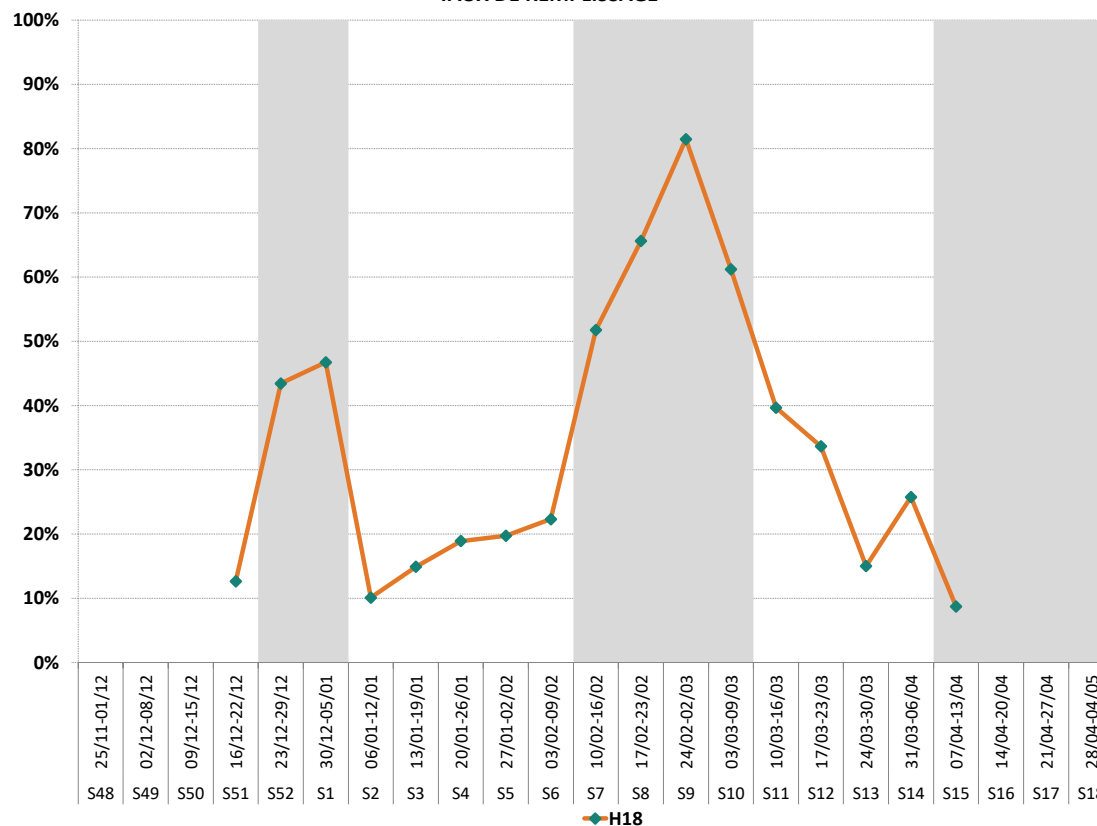
NOMBRE DE LITS  
 TAUX DE REMPLISSAGE  
 TAUX DE RÉPONSE

1 258

33,6%

100%

TAUX DE REMPLISSAGE



\*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:**  
 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		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				P	P												
	N°7 09/02 au 15/02	B	P					P		P				P	P				P								
Vacances de printemps	N°8 16/02 au 22/02	B+A	P		P (n)			P		P			P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	
	N°9 23/02 au 01/03	A+C	P		P (s)			P		P				P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	
	N°10 02/03 au 08/03	C								P																	
	N°11 09/03 au 15/03									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:**  
 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 :

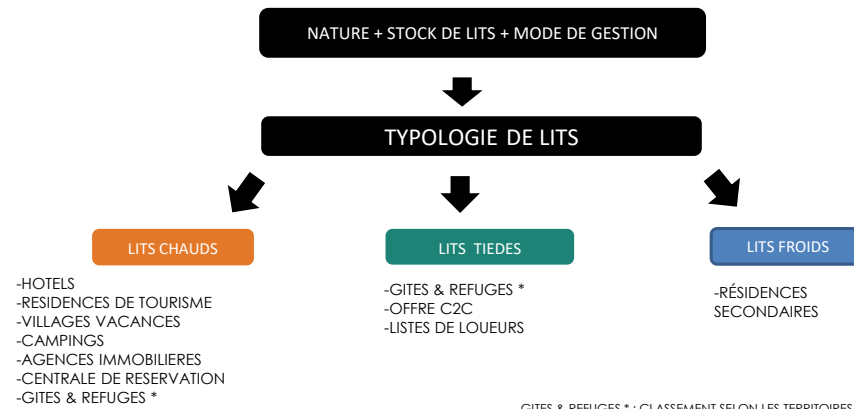
- Identifier la programmation de meublés sur les sites de locations de vacances de particulier à particulier,
- Dédoubler les offres des sites de locations de vacances de particuliers à particuliers + collecter l'information sur la volumétrie afférente (nombre de lits),
- Mesurer la performance de ces 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.**

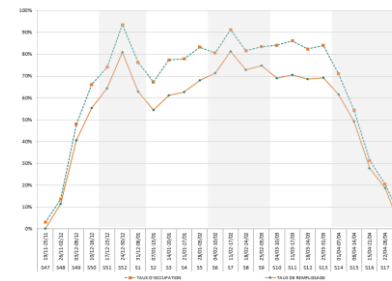
**Le processus de l'enquête :**

- **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.*



**AGENCES**

**100% de taux de réponse**

AGENCE IMMOBILIERE IMMO VALFREJUS  
 AGENCE IMMOBILIERE LOU SERVICES IMMO  
 CENTRALE DE RESERVATION

REpondANT	NON REpondANT	TYPE RECUEIL
X		HEBERGEUR
X		HEBERGEUR
X		PASSERELLE
X		PASSERELLE
X		PASSERELLE
X		HEBERGEUR
X		PASSERELLE



**VILLAGES VACANCES**

**CENTRES**

**100% de taux de réponse**

HOTEL LE VALFREJUS MARMARA  
 HOTEL SOLEIL VACANCES DE VALFREJUS

REpondANT	NON REpondANT	TYPE RECUEIL
X		
X		HEBERGEUR NATIONAL



**RÉSIDENCES DE TOURISME**

**100% de taux de réponse**

RÉSIDENCE CHALETS DU THABOR  
 RÉSIDENCE LA TURRA  
 RÉSIDENCE LES CHALETS DE FLORENCE  
 RÉSIDENCE LES CHALETS DE LA RAMOURE

## 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](http://www.g2a-consulting.fr)