



Bessans
Haute Maurienne
Vanoise

Observatoire de l'Activité Touristique

~ **BILAN FIN DE SAISON** ~
~ **HIVER 2018/2019** ~

RÉALISÉ HIVER 2018/2019



SOMMAIRE

PAGE DE GARDE	p1.
SOMMAIRE	p2.
ANALYSE COMMENTÉE	p3.
LES CHIFFRES CLÉS - VOLUMÉTRIE & ÉVOLUTIONS	p4.
LES CHIFFRES CLÉS - PERFORMANCES	p5.
FRÉQUENTATION GLOBALE DE LA STATION	p6.
LES MARCHÉS (NATIONALITÉS) DES LITS PROFESSIONNELS	p7.
COMPARATIF FRÉQUENTATION GLOBALE VERSUS TIR AU BUT (TAB)	p8.
AIDE AU PRICING - HIVER 2019/2020	p9.
PROGRAMMATION B2B - STATIONS DE CHARME	p10.
LES DEPENSES CLIENTS	p11.
TAUX D'OCCUPATION PAR TYPE D'HEBERGEMENT	p12.
ANNEXES	p13.
<i>LITS CHAUDS</i>	p14.
<i>LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)</i>	p15.
<i>CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES</i>	
CALENDRIER HIVER 2018/2019	p16.
CALENDRIER HIVER 2019/2020	p17.
<i>METHODOLOGIE</i>	p18.
<i>LISTE DES REpondants</i>	p19.

Les faits marquants de la saison

Au terme de cette saison la station de Bessans enregistre une baisse de fréquentation de -1.1% de nuitées globales (chaudes + tièdes + froides) soit une perte de 1 400 nuitées par rapport à la saison dernière.

Pour rappel, à l'état des réservations du 1er décembre, la destination enregistrait une baisse sur les lits chauds + tièdes de -10.9% de nuitées puis à l'état des réservations du 1er février la baisse s'est amoindrie en passant à -2.4%.

Les vacances de Noël et du Nouvel An se terminent par une baisse de fréquentation (-1.1% de nuitées) liée à la semaine de Noël qui a moins été fréquentée que la saison dernière soit 900 nuitées en moins VS N-1.

A l'inverse, la période d'intervacances de janvier enregistre une hausse de +3.4% de nuitées par rapport à la saison dernière (1 100 nuitées supplémentaires VS N-1), toutes les semaines de cette période sont en hausse de nuitées à l'exception de la semaine du 19 janvier en léger recul de fréquentation.

Les vacances de février se sont elles aussi soldées par une baisse de fréquentation de -6.6%. Seule la semaine 8 (arrivées du 16 février; vacances de la zone B+A) est en hausse de nuitées (soit +500 nuitées VS N-1), mais cette hausse ne permet pas de compenser la perte de nuitées sur les trois autres semaines (soit -3 500 nuitées).

L'intervacances de mars enregistre une baisse de nuitées de -7.3% (soit -1 800 nuitées de moins que la saison dernière). Quasiment l'ensemble des destinations des Alpes enregistrent une baisse sur cette période en lien avec l'absence de potentiel marché en comparaison à la saison dernière (Pâques la semaine 14 la saison dernière + les vacances Belges et Britanniques). Pour autant sur la destination, ce sont toutes les semaines de cette période qui sont en recul de fréquentation VS N-1.

Les vacances de printemps sont en hausse de fréquentation, avec 2 000 nuitées supplémentaires par rapport à la saison dernière en lien avec un calendrier plus favorable que l'hiver dernier.

Les résultats par secteur de lits

En cette saison d'hiver, seuls les lits froids sont en hausse de nuitées sur la destination (+2.8 % de nuitées). Pour autant le secteur de lits froids est celui qui enregistre les plus faibles performances : ils représentent 56% des lits de la destination mais n'enregistrent que 20% des nuitées avec un taux de remplissage moyen de seulement 8.6%.

Les lits chauds restent le secteur qui enregistre le plus de nuitées soit 62 042 nuitées ce qui représente 50% des nuitées totales de la destination. Pour autant la perte de lits sur ce secteur (-56 lits) entraîne une baisse de nuitées de -2.7% (soit -1 703 nuitées).

La fréquentation des lits chauds sur les vacances de Noël et du Nouvel An et sur l'intervacances de janvier est en hausse par rapport à la saison dernière, respectivement +7.5% de nuitées et +3.9% de nuitées. A l'inverse la fréquentation des lits chauds sur les vacances d'hiver est en recul soit -9.4%, avec des semaines à la fréquentation très inégale (pic de fréquentation la semaine 08, arrivées du 16/02, creux marqués les autres semaines de la période).

L'intervacances de mars est également en recul de nuitées de -2.8%, ce qui est dans la tendance de la fréquentation des stations des Alpes. La baisse est observée sur les trois premières semaines de cet intervacances, la semaine qui dans la tendance est plutôt en recul, est en hausse de nuitées sur la destination (semaine des arrivées du 30 mars).

Les vacances de printemps n'ont pas été bonnes sur la destination, -12.3% de nuitées, en lien avec une clientèle plutôt nordique à Bessans.

Les lits tièdes sont eux aussi en perte de lits (-30 lits) ce qui entraîne une baisse de nuitées de -0.9%, soit une baisse moins importante que celle observée sur les lits chauds, en lien avec les belles performances réalisées sur les vacances de printemps (+98.6% de nuitées soit +1 562 nuitées).

Les clientèles étrangères

La part de la clientèle étrangère sur la destination cette saison est quasi équivalente à la saison dernière soit 6.4% (contre +6.3% en N-1). Les clientèles étrangères les plus présentes sont les Belges avec 2.3% de part de marché suivi par les Italiens 1.1% de part de marché et enfin les Néerlandais avec 0.8% de part de marché.

L'évolution de nuitées sur les marchés belges et néerlandais sont en hausse alors que les nuitées italiennes et britanniques sont en baisse VS la saison dernière.

BAISSE ↑↓
↓ -1,1 %

CAPACITÉ TOURISTIQUE GLOBALE

4 015 LITS EN 2019

FORCES

* Une part de clientèle étrangère en légère hausse

FAIBLESSES

* Une perte de lits et de nuitées sur le secteur des lits chauds

* La faiblesse des lits tièdes sur les vacances de Noël & Nouvel An et d'hiver

OPPORTUNITES

* La renommée de la destination pour le domaine nordique

MENACES

* Une part de lits froids importante sur la destination avec plus de 50% des lits

PRECONISATIONS

Au regard de cette saison écoulée, les préconisations qui ressortent sur la destination de Bessans sont :

- Anticiper la saison prochaine (a l'appui du calendrier) pour mettre en place dès à présent une commercialisation adaptée (prix-produit) avec un attention particulière sur les vacances scolaires.

- Mettre en place des actions afin de rendre plus attractive la destination sur l'intervacances de mars et les vacances de printemps (une vraie chute de fréquentation après les vacances d'hiver).

BESSANS

LES CHIFFRES CLÉS - VOLUMÉTRIE & ÉVOLUTIONS

LE STOCK

NOMBRE DE LITS


LES PERFORMANCES

TAUX DE REMPLISSAGE

LES RÉSULTATS

NOMBRE DE NUITÉES

PART D'ÉTRANGERS

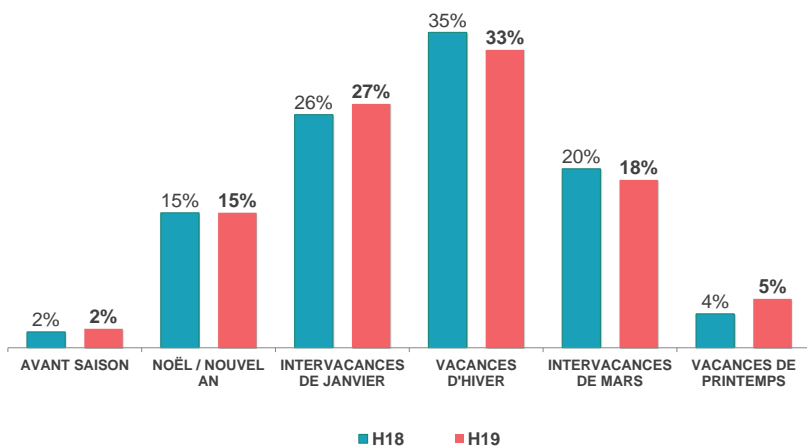
	❄️ 2018	❄️ 2019	📊 EVO LUTION N/N-1 (en nb lits)	📊 EVO LUTION N/N-1 (en %)	❄️ 2018	❄️ 2019	📊 EVO LUTION N/N-1 (en pts)	📊 EVO LUTION N/N-1 (en %)	❄️ 2018	❄️ 2019	📊 EVO LUTION N/N-1 (en nb de nuitées)	📊 EVO LUTION N/N-1 (en %)	❄️ 2018	❄️ 2019	📊 EVO LUTION N/N-1 (en pts)
🏠 LITS CHAUDS	1 152	1 096	-56	-4,9%	43,9%	44,9%	1,0	2,3%	63 745	62 042	-1 703	-2,7%	6,3%	6,4%	0,1
🏠 LITS TIEDES (DE PARTICULIER A PARTICULIER)	692	662	-30	-4,3%	44,6%	46,2%	1,6	3,6%	38 899	38 538	-361	-0,9%			
🏠 LITS FROIDS	2 171	2 257	86	4,0%	8,7%	8,6%	-0,1	-1,1%	23 755	24 420	664	2,8%			
🏠 LITS ENQUÊTÉS	4 015	4 015	0	0,0%	25,0%	24,7%	-0,3	-1,1%	126 400	125 000	-1 400	-1,1%			
 FREQUENTATION GLOBALE															

* OCCUPATIONS PROPRIETAIRES INCLUSES

TAUX DE REPONSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES ❄️ 2018 92% ❄️ 2019 92%

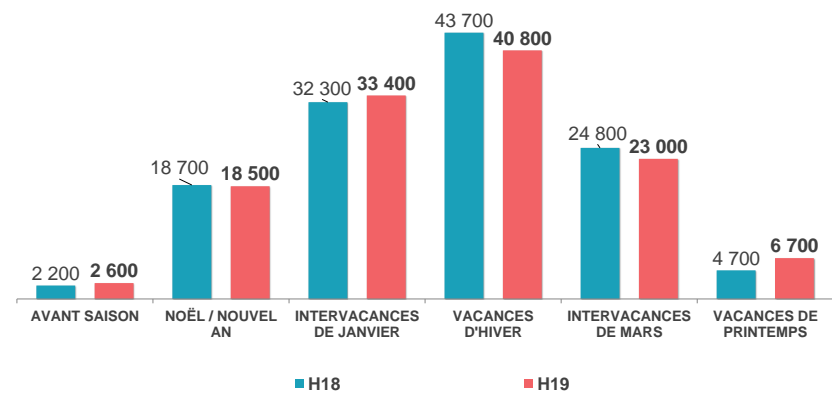
BESSANS
LES CHIFFRES CLÉS - PERFORMANCES

POIDS DES PERIODES COMMERCIALES

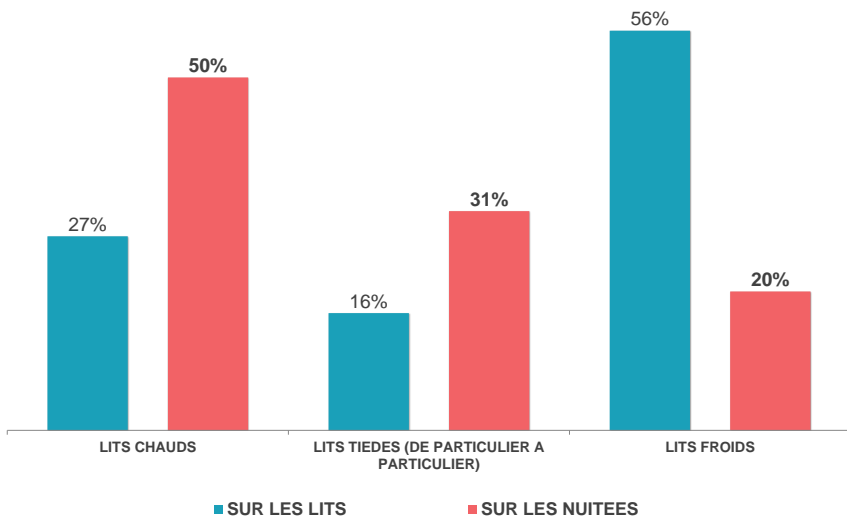


VOLUME DE NUITEES PAR PERIODES COMMERCIALES

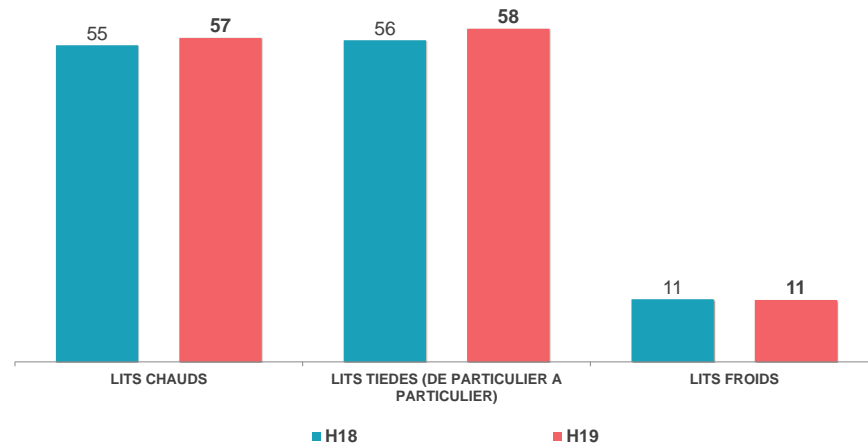
AVANT SAISON	NOËL / NOUVEL AN	INTERVACANCES DE JANVIER	VACANCES D'HIVER	INTERVACANCES DE MARS	VACANCES DE PRINTEMPS
18,2%	-1,1%	3,4%	-6,6%	-7,3%	42,6%



PART DE MARCHÉ - HIVER 2019



NUITEES AU LIT - HIVER 2018/2019



FRÉQUENTATION GLOBALE : CHAUDS + TIÈDES + FROIDS

	❄️ 2018	❄️ 2019	
NOMBRE DE LITS	4 015	4 015	0,0%
NUITÉES AU LIT	31	31	-1,1%
TAUX DE REMPLISSAGE	25,0%	24,7%	-0,3 pt(s)



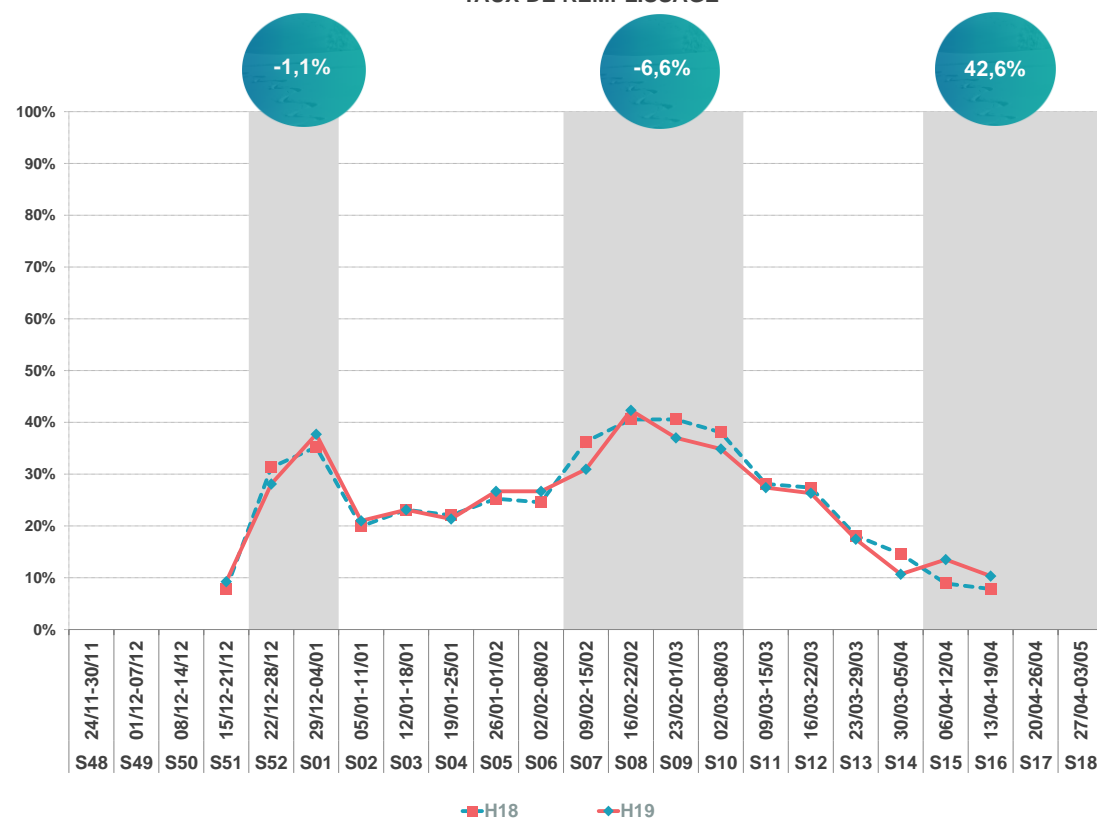
N° sem.	date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITÉES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H18	H19	H18	H19		
S48	24/11-30/11						AVANT SAISON
S49	01/12-07/12						18,2%
S50	08/12-14/12						
S51	15/12-21/12	8%	9%	2 200	2 600	18,2%	
S52	22/12-28/12	31%	28%	8 800	7 900	-10,2%	NOËL - NOUVEL AN
S01	29/12-04/01	35%	38%	9 900	10 600	7,1%	-1,1%
S02	05/01-11/01	20%	21%	5 600	5 900	5,4%	
S03	12/01-18/01	23%	23%	6 500	6 500	0,0%	INTERVACANCES DE JANVIER
S04	19/01-25/01	22%	21%	6 200	6 000	-3,2%	3,4%
S05	26/01-01/02	25%	27%	7 100	7 500	5,6%	
S06	02/02-08/02	25%	27%	6 900	7 500	8,7%	
S07	09/02-15/02	36%	31%	10 200	8 700	-14,7%	
S08	16/02-22/02	41%	42%	11 400	11 900	4,4%	VACANCES D'HIVER
S09	23/02-01/03	41%	37%	11 400	10 400	-8,8%	-6,6%
S10	02/03-08/03	38%	35%	10 700	9 800	-8,4%	
S11	09/03-15/03	28%	27%	7 900	7 700	-2,5%	
S12	16/03-22/03	27%	26%	7 700	7 400	-3,9%	INTERVACANCES DE MARS
S13	23/03-29/03	18%	17%	5 100	4 900	-3,9%	-7,3%
S14	30/03-05/04	15%	11%	4 100	3 000	-26,8%	
S15	06/04-12/04	9%	14%	2 500	3 800	52,0%	VACANCES DE PRINTEMPS
S16	13/04-19/04	8%	10%	2 200	2 900	31,8%	42,6%
S17	20/04-26/04						
S18	27/04-03/05						

TOTAL	25,0%	24,7%	126 400	125 000	-1,1%	EVOLUTION
--------------	-------	-------	---------	---------	-------	------------------

CŒUR DE SAISON*	27,1%	26,6%	122 000	119 500	-2,0%	EVOLUTION
------------------------	-------	-------	---------	---------	-------	------------------

*Cœur de saison : les sommes et les moyennes sont calculées de la semaine 52 à la semaine 15

TAUX DE REMPLISSAGE



Pour cet hiver 2019, la station de BESSANS enregistre 125 000 nuitées chaudes + tièdes + froides sur l'ensemble de la saison hivernale. La semaine 08 est le pic de la saison avec un volume de 11 900 nuitées. A date, la station de BESSANS enregistre une baisse de fréquentation de -1,1% (soit -1 400 nuitées) par rapport à l'année dernière.

NOMBRE DE NUITÉES PAR NATIONALITÉ DES LITS PROFESSIONNELS - HIVER 2018/2019

N° sem.	Date																				PECO			AUTRES
		FR	DE	UK	IRL	NL	BE	LU	CH	IT	ES	PORT	DK	FIN.	SW.	NOR.	HU	CZ	PL	RU	PECO	USA	CAN	AUTRES
S48	24/11-30/11																							
S49	01/12-07/12																							
S50	08/12-14/12																							
S51	15/12-21/12	175																						
S52	22/12-28/12	3 335	13	13		13	13																	
S01	29/12-04/01	3 610	22	22		22	22			538														44
S02	05/01-11/01	2 337	24	82		24	33			41														
S03	12/01-18/01	3 004	23	23		23	80		113	8														
S04	19/01-25/01	2 662	13	13		13	89																	
S05	26/01-01/02	3 579	30	30		67	80																	
S06	02/02-08/02	3 556	23	23		60	60		55															
S07	09/02-15/02	4 176	23	23		23	23																	
S08	16/02-22/02	5 103	25	25		25	25																	
S09	23/02-01/03	4 400	19	19		19	19																	
S10	02/03-08/03	3 889	21	21		21	108																	
S11	09/03-15/03	3 877	65	26		26	65																	
S12	16/03-22/03	3 325	28	28		28	131																	
S13	23/03-29/03	2 091	24	24		24	69		91															
S14	30/03-05/04	596	44	12		12	142		58					16	16									
S15	06/04-12/04	125					100			4														16
S16	13/04-19/04	174		3			172																	
S17	20/04-26/04																							
S18	27/04-03/05																							
Total		50 013	396	387		402	1 231		317	592				16	16									60
Part de marché		93,6%	0,7%	0,7%		0,8%	2,3%		0,6%	1,1%				0,03%	0,0%									0,1%
Evolution nuitées N vs N-1		-5%	436%	-41%		438%	24%		-28%	-43%				-15%										-58%



Part FR	Part étrangers
100,0%	0,0%
98,5%	1,5%
84,3%	15,7%
91,9%	8,1%
91,7%	8,3%
95,4%	4,6%
94,5%	5,5%
94,2%	5,8%
97,9%	2,1%
98,1%	1,9%
98,3%	1,7%
95,8%	4,2%
95,5%	4,5%
93,9%	6,1%
90,0%	10,0%
66,5%	33,5%
50,8%	49,2%
49,9%	50,1%
93,6%	6,4%
RAPPEL H18	
93,7%	6,3%

La part de la clientèle étrangère sur la destination cette saison est quasi équivalente à la saison dernière soit 6.4% (contre +6.3% en N-1), ce qui représente 3 417 nuitées (sur les lits chauds).

Ce sont toujours principalement les marchés belges (2.3%), italiens (1.1%) et néerlandais (0.8%) qui sont les plus présents sur la destination. Les clientèles belges et néerlandaises sont encore plus présentes cette saison que la saison dernière. A l'inverse les clientèles italiennes et britanniques sont en recul de nuitées en comparaison à N-1.

Le développement des clientèles étrangères constitue un vrai axe de travail qui pourrait permettre à la destination de renforcer la fréquentation de la destination sur l'ensemble de la saison et notamment sur les périodes d'intervacances.

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

La projection de nuitées établie au 1er décembre est relativement proche des résultats à l'issue de cette saison d'hiver (soit un écart de 5 000 nuitées). Ce sont principalement les semaines de Noël et les vacances d'hiver qui ont été surestimées. A l'inverse, la semaine du Nouvel An ainsi que la fin de saison (du 23 mars au 19 avril) ont été sous-estimées.

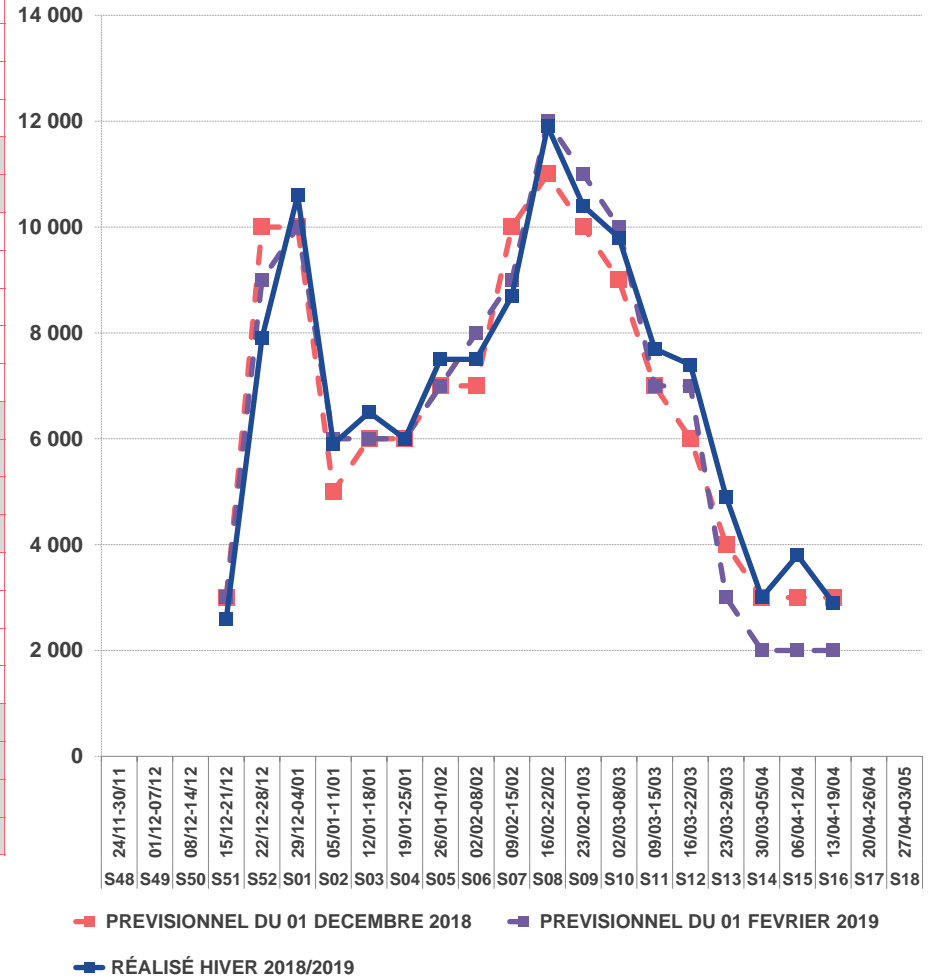
TIR AU BUT EN NUITÉES - HIVER 2018/2019

FRÉQUENTATION GLOBALE

N° sem.	date	AU 15/11	AU 01/12	AU 10/01	AU 01/02	AU 01/03	AU 01/04	RÉALISÉ HIVER 2018/2019	ÉCARTS RÉALISÉ VS TAB AU 01/02
S48	24/11-30/11								
S49	01/12-07/12								
S50	08/12-14/12								
S51	15/12-21/12		3 000		3 000			2 600	-400
S52	22/12-28/12		10 000		9 000			7 900	-1 100
S01	29/12-04/01		10 000		10 000			10 600	600
S02	05/01-11/01		5 000		6 000			5 900	-100
S03	12/01-18/01		6 000		6 000			6 500	500
S04	19/01-25/01		6 000		6 000			6 000	0
S05	26/01-01/02		7 000		7 000			7 500	500
S06	02/02-08/02		7 000		8 000			7 500	-500
S07	09/02-15/02		10 000		9 000			8 700	-300
S08	16/02-22/02		11 000		12 000			11 900	-100
S09	23/02-01/03		10 000		11 000			10 400	-600
S10	02/03-08/03		9 000		10 000			9 800	-200
S11	09/03-15/03		7 000		7 000			7 700	700
S12	16/03-22/03		6 000		7 000			7 400	400
S13	23/03-29/03		4 000		3 000			4 900	1 900
S14	30/03-05/04		3 000		2 000			3 000	1 000
S15	06/04-12/04		3 000		2 000			3 800	1 800
S16	13/04-19/04		3 000		2 000			2 900	900
S17	20/04-26/04								
S18	27/04-03/05								

TOTAL		120 000		120 000				125 000
Cœur de saison*		114 000		115 000				119 500

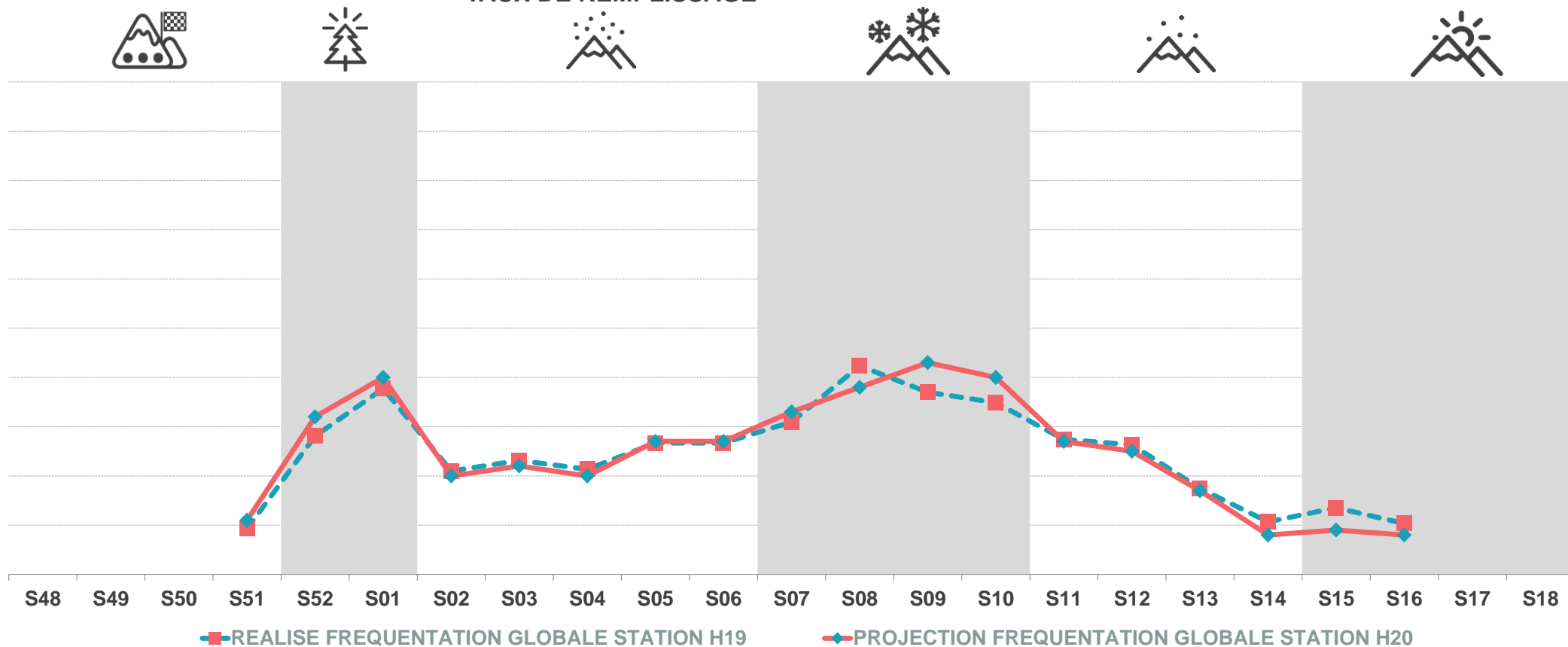
COMPARATIF FRÉQUENTATION GLOBALE H19 ET TAB



*Cœur de saison : les sommes et les moyennes sont calculées de la semaine 52 à la semaine 15

TAUX DE REMPLISSAGE

AIDE AU PRICING - HIVER 2019/2020



COMMENT EST FAITE L'AIDE AU PRICING ?

CALENDRIER



DES VACANCES

MODELE



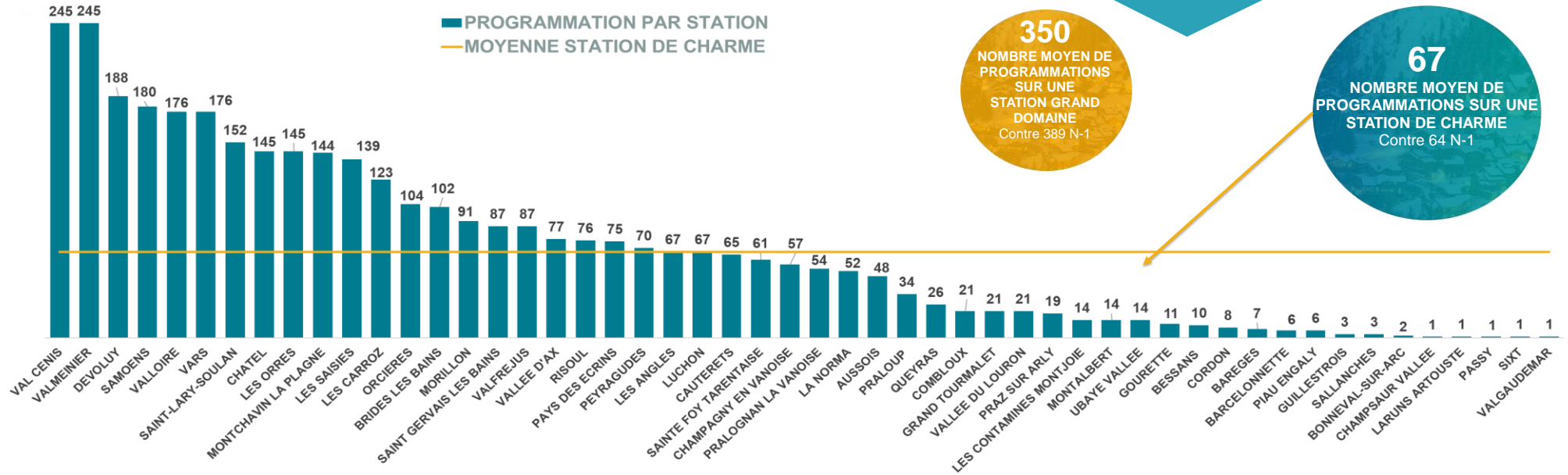
DE LA STATION

COMMENT L'UTILISER ?

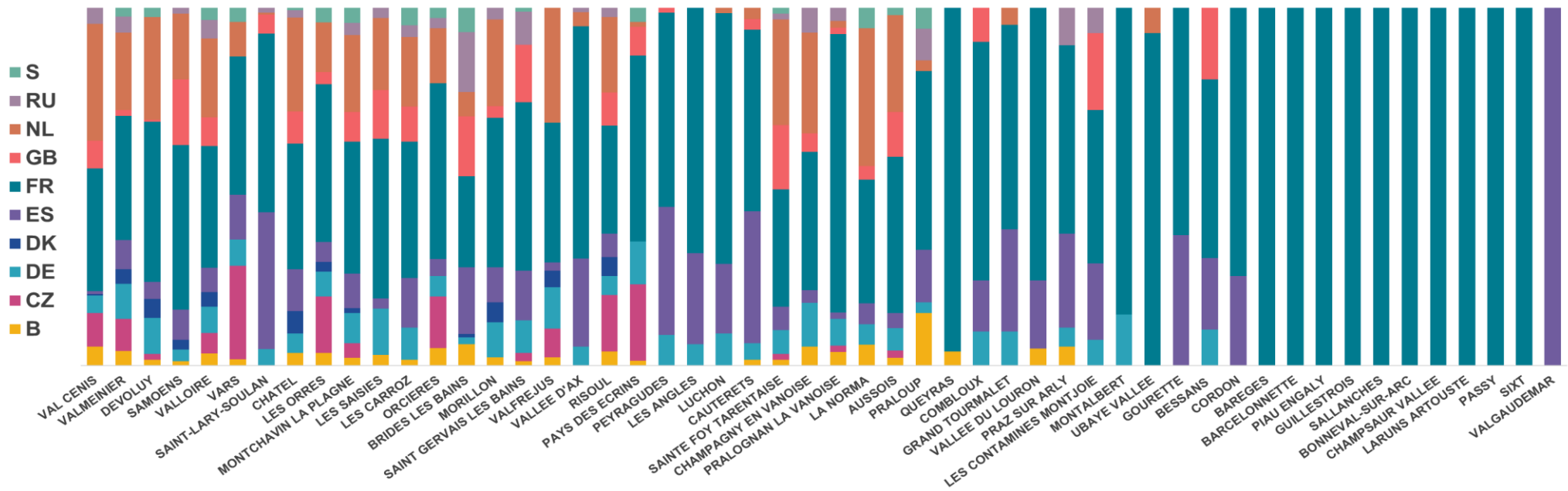
ANTICIPER



UN PLAN D' ACTIONS



PART DE PROGRAMMATION PAR STATION ET PAR NATIONALITE

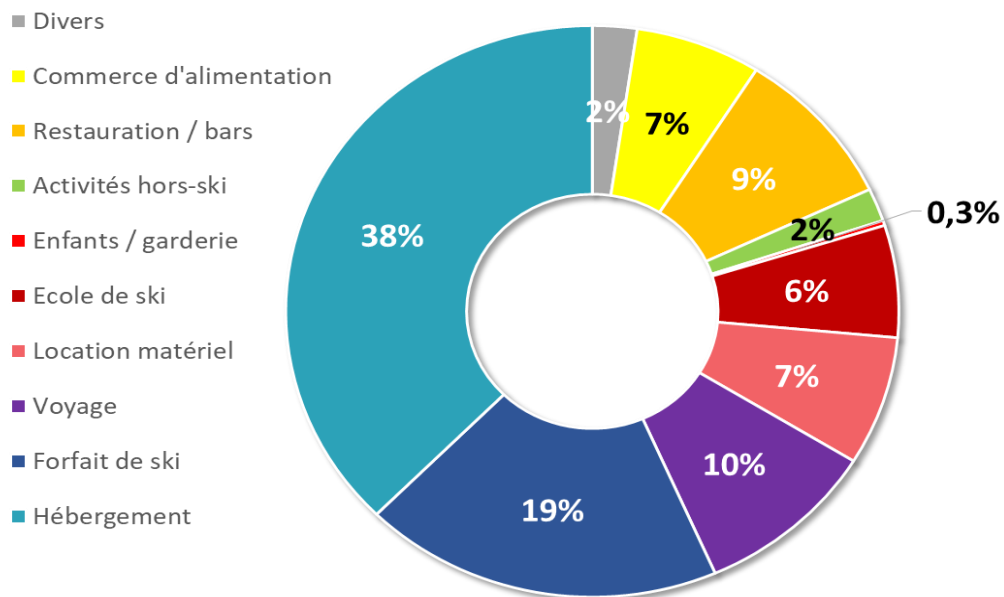


La dépense moyenne par nuit et par personne des clients venus dans le cadre d'un séjour hors package est de **102€**, variant selon les spécificités du massif, profils de touristes et offre en station.

ENQUETES DE CLIENTELE TOURISTIQUE EN FRANCE

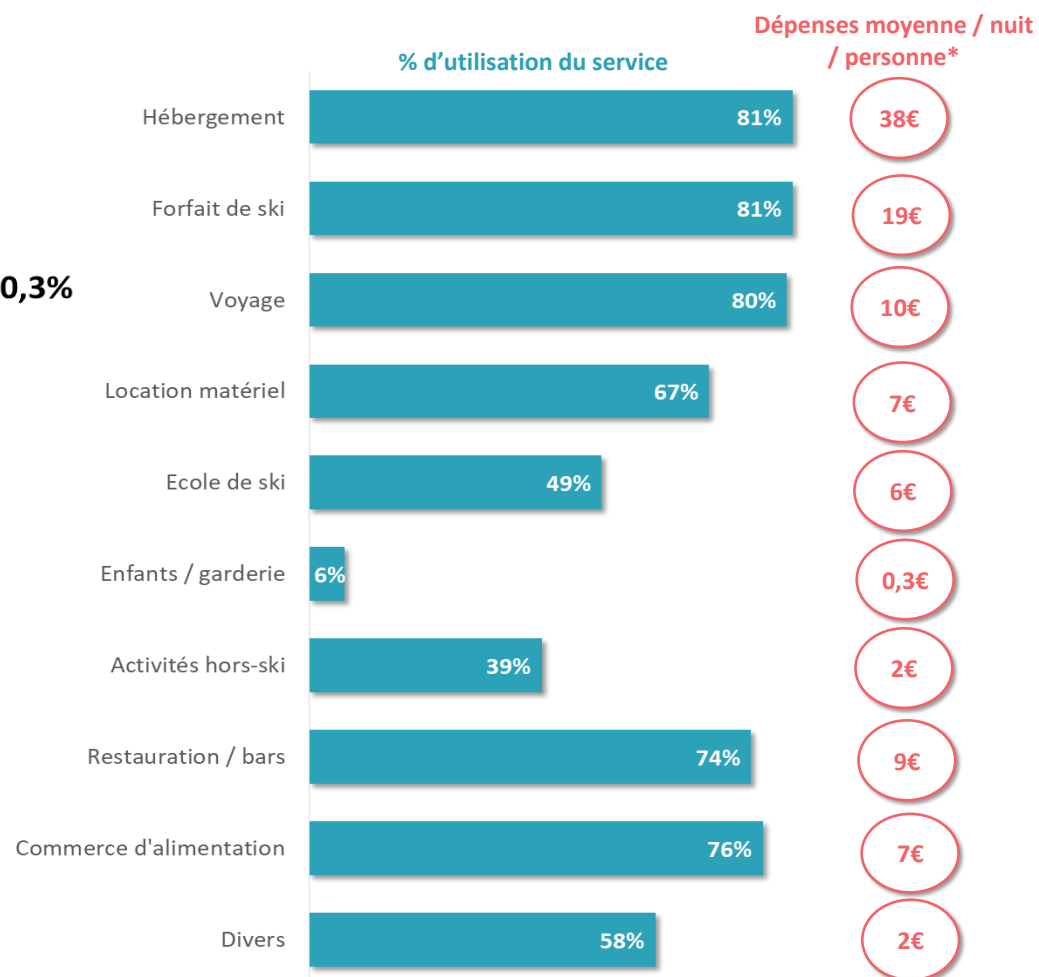
Détail des dépenses moyennes et utilisation des services (hors-package)

Poids moyen de chaque poste de dépenses (hors-package)



La ventilation des dépenses n'est connue que pour les clients n'ayant pas acheté un package.

Source : Enquête panel G2A
 Enquête administrée en ligne
 Cible : Français de 18 ans ou plus ayant effectué au moins un séjour aux sports d'hiver
 Nombre de réponses : 1554
 Saison : 2017/2018 et 2018/2019



*La durée moyenne d'un séjour est de 6,9 nuits pour une tribu composée en moyenne de 3,7 personnes.

	H18	H19
NB LOTS	266	249
NB LITS	1 152	1 096



N° sem.	date
S48	24/11-30/11
S49	01/12-07/12
S50	08/12-14/12
S51	15/12-21/12
S52	22/12-28/12
S01	29/12-04/01
S02	05/01-11/01
S03	12/01-18/01
S04	19/01-25/01
S05	26/01-01/02
S06	02/02-08/02
S07	09/02-15/02
S08	16/02-22/02
S09	23/02-01/03
S10	02/03-08/03
S11	09/03-15/03
S12	16/03-22/03
S13	23/03-29/03
S14	30/03-05/04
S15	06/04-12/04
S16	13/04-19/04
S17	20/04-26/04
S18	27/04-03/05

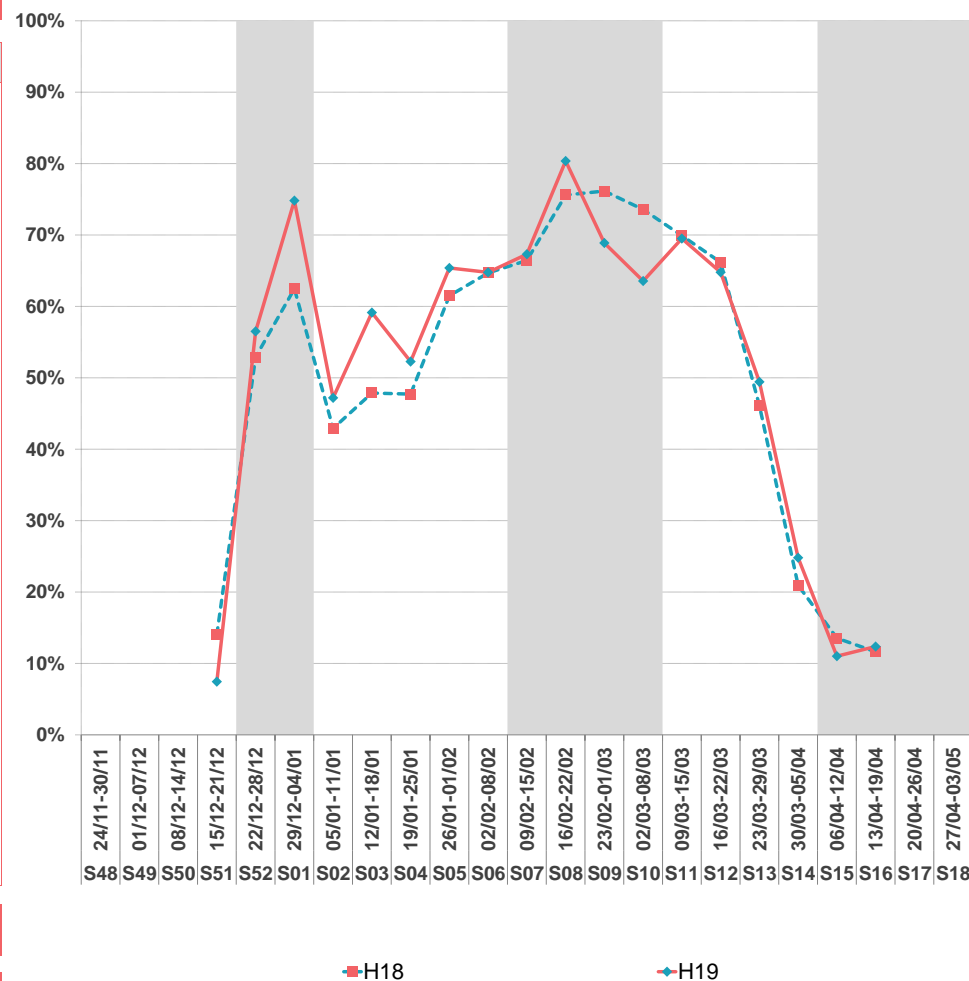
GLOBAL - LITS CHAUDS

H18	H19	ECART EN PTS
14%	7%	-6,6
53%	57%	3,6
62%	75%	12,3
43%	47%	4,3
48%	59%	11,3
48%	52%	4,6
61%	65%	3,9
65%	65%	0,1
66%	67%	0,9
76%	80%	4,8
76%	69%	-7,3
74%	64%	-10,0
70%	70%	-0,4
66%	65%	-1,4
46%	49%	3,3
21%	25%	3,9
14%	11%	-2,5
12%	12%	0,7

TOTAL	50,8%	52,2%	1,4
--------------	-------	-------	-----

CŒUR DE SAISON*	55,5%	57,5%	2,0
------------------------	-------	-------	-----

TAUX D'OCCUPATION DES LITS CHAUDS



*Cœur de saison : les moyennes sont calculées de la semaine 52 à la semaine 15



Bessans
Haute Maurienne
Vanoise

Observatoire de l'Activité Touristique

~ ANNEXES ~

RÉALISÉ HIVER 2018/2019



LITS CHAUDS = RESIDENCES DE TOURISME + HÔTELS + CLUBS
& V.VACANCES + AGENCES IMMOBILIERES



TAUX DE REMPLISSAGE

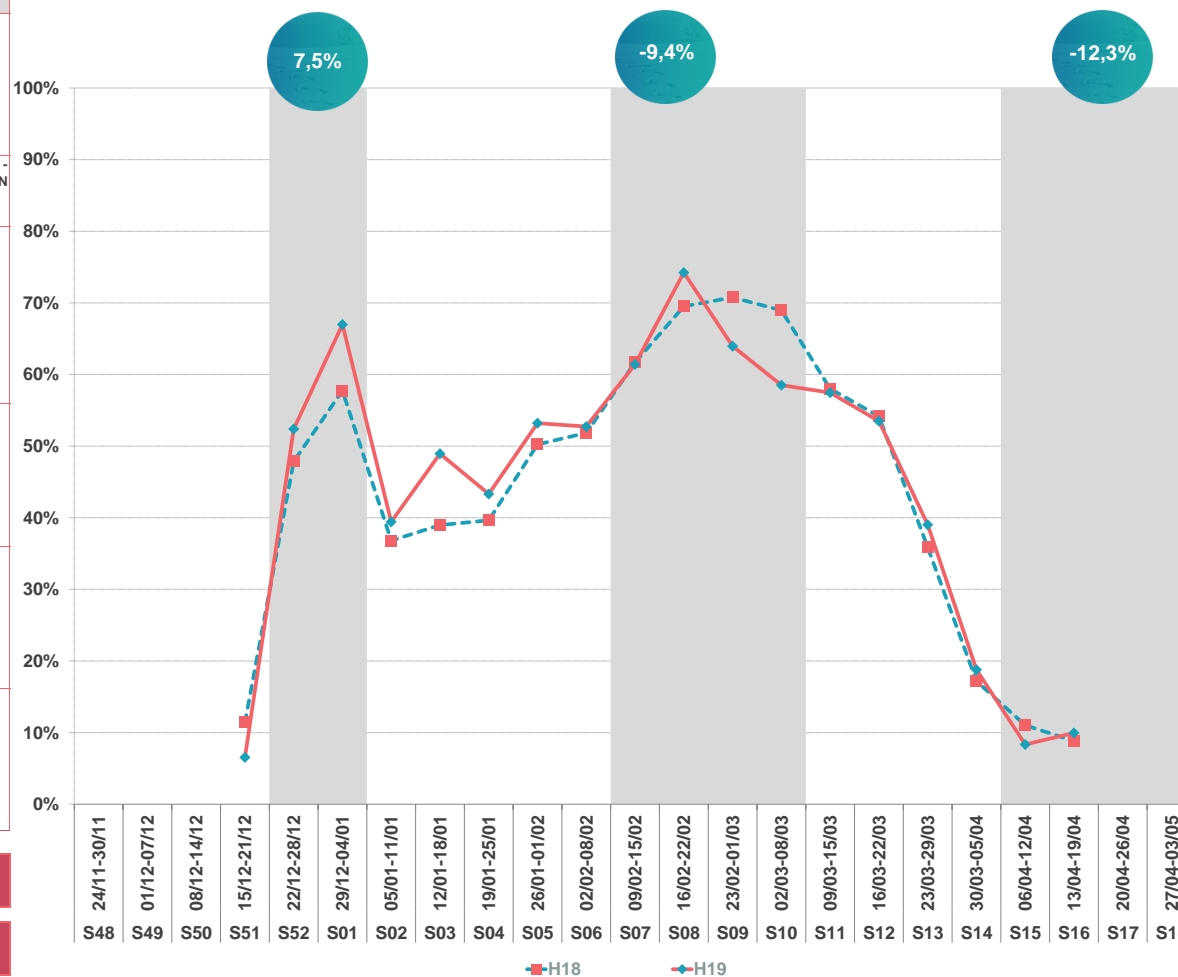
NUITEES

N° sem.	date	H18	H19	H18	H19	Evo en %
S48	24/11-30/11					
S49	01/12-07/12					
S50	08/12-14/12					
S51	15/12-21/12	11%	7%	921	502	-45,5%
S52	22/12-28/12	48%	52%	3 859	4 019	4,1%
S01	29/12-04/01	58%	67%	4 657	5 139	10,4%
S02	05/01-11/01	37%	39%	2 967	3 025	1,9%
S03	12/01-18/01	39%	49%	3 143	3 754	19,4%
S04	19/01-25/01	40%	43%	3 197	3 323	3,9%
S05	26/01-01/02	50%	53%	4 051	4 082	0,8%
S06	02/02-08/02	52%	53%	4 180	4 045	-3,2%
S07	09/02-15/02	62%	61%	4 974	4 712	-5,3%
S08	16/02-22/02	70%	74%	5 605	5 695	1,6%
S09	23/02-01/03	71%	64%	5 707	4 906	-14,0%
S10	02/03-08/03	69%	59%	5 561	4 489	-19,3%
S11	09/03-15/03	58%	57%	4 678	4 408	-5,8%
S12	16/03-22/03	54%	53%	4 367	4 104	-6,0%
S13	23/03-29/03	36%	39%	2 893	2 994	3,5%
S14	30/03-05/04	17%	19%	1 385	1 441	4,0%
S15	06/04-12/04	11%	8%	889	640	-28,0%
S16	13/04-19/04	9%	10%	711	764	7,4%
S17	20/04-26/04					
S18	27/04-03/05					

TOTAL	43,9%	44,9%	63 745	62 042	-2,7%	EVOLUTION
CŒUR DE SAISON*	48,1%	49,5%	62 113	60 776	-2,2%	EVOLUTION

	❄️ 2018	❄️ 2019	
NOMBRE DE LITS	1 152	1 096	-4,9%
PART D'ETRANGERS	6,3%	6,4%	0,1 pt(s)
TAUX DE REMPLISSAGE	43,9%	44,9%	1,0 pt(s)
TAUX DE REPOSE	87%	87%	

TAUX DE REMPLISSAGE



*Cœur de saison : les sommes et les moyennes sont calculées de la semaine 52 à la semaine 15



LITS TIEDES = C2C + LOUEURS PARTICULIERS + GITES

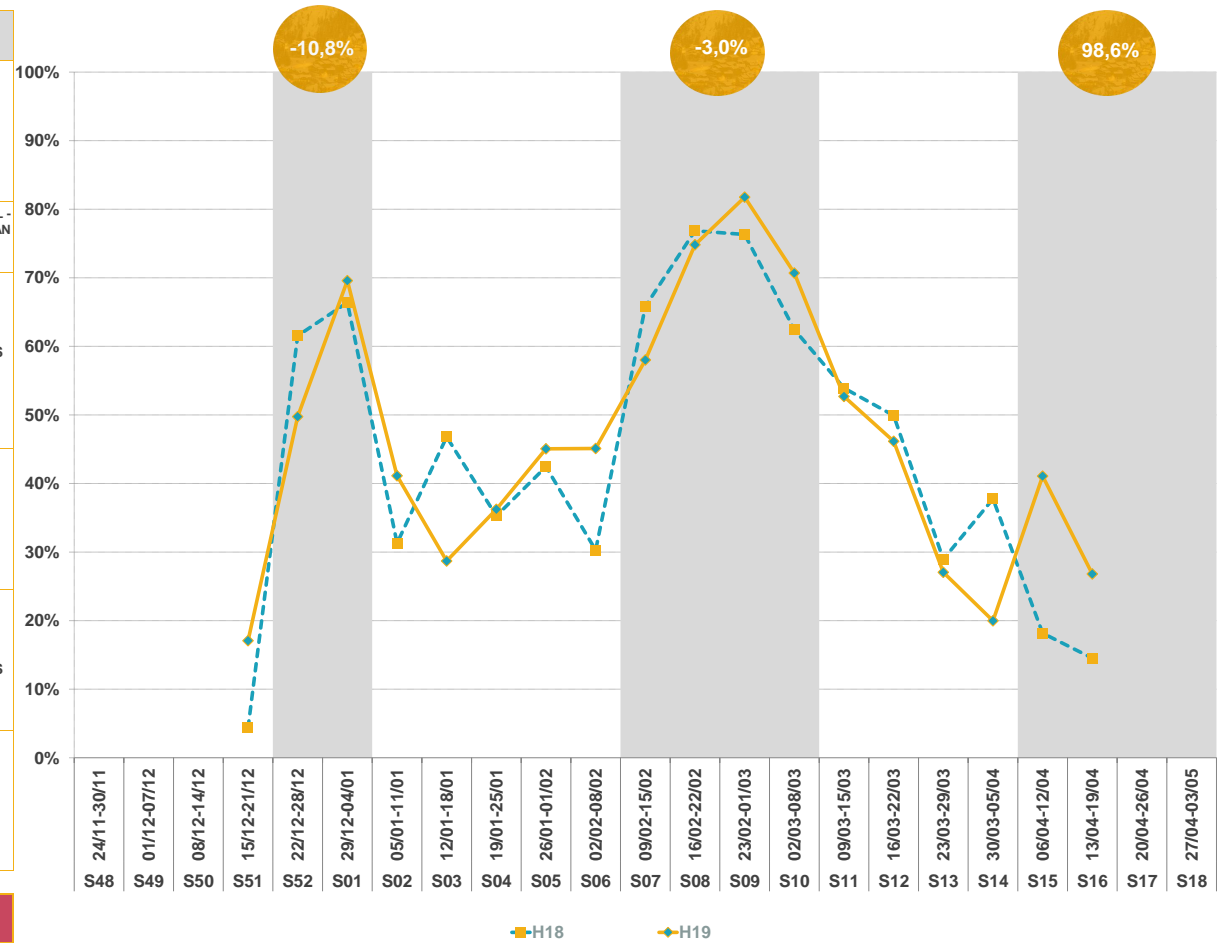


	❄️ 2018	❄️ 2019	
NOMBRE DE LITS	692	662	-4,3%
TAUX DE REMPLISSAGE	44,6%	46,2%	1,6 pt(s)
TAUX DE REPONSE	100%	100%	

N° sem.	date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H18	H19	H18	H19		
S48	24/11-30/11						
S49	01/12-07/12						
S50	08/12-14/12						
S51	15/12-21/12	4%	17%	210	791	276,4%	AVANT SAISON 276,4%
S52	22/12-28/12	62%	50%	2 981	2 305	-22,7%	NOEL - NOUVEL AN -22,7%
S01	29/12-04/01	66%	70%	3 216	3 225	0,3%	INTERVACANCES DE JANVIER -10,8%
S02	05/01-11/01	31%	41%	1 516	1 906	25,7%	INTERVACANCES DE JANVIER -41,3%
S03	12/01-18/01	47%	29%	2 267	1 330	-41,3%	INTERVACANCES DE JANVIER -1,7%
S04	19/01-25/01	35%	36%	1 708	1 679	-1,7%	INTERVACANCES DE JANVIER 0,9%
S05	26/01-01/02	42%	45%	2 056	2 088	1,6%	VACANCES D'HIVER -15,7%
S06	02/02-08/02	30%	45%	1 467	2 090	42,5%	VACANCES D'HIVER -6,9%
S07	09/02-15/02	66%	58%	3 189	2 688	-15,7%	VACANCES D'HIVER -3,0%
S08	16/02-22/02	77%	75%	3 723	3 467	-6,9%	VACANCES D'HIVER -3,0%
S09	23/02-01/03	76%	82%	3 697	3 789	2,5%	INTERVACANCES DE MARS -6,5%
S10	02/03-08/03	62%	71%	3 025	3 276	8,3%	INTERVACANCES DE MARS -11,5%
S11	09/03-15/03	54%	53%	2 612	2 442	-6,5%	INTERVACANCES DE MARS -10,6%
S12	16/03-22/03	50%	46%	2 417	2 139	-11,5%	INTERVACANCES DE MARS -18,2%
S13	23/03-29/03	29%	27%	1 402	1 253	-10,6%	VACANCES DE PRINTEMPS 116,3%
S14	30/03-05/04	38%	20%	1 829	925	-49,4%	VACANCES DE PRINTEMPS 76,5%
S15	06/04-12/04	18%	41%	880	1 903	116,3%	
S16	13/04-19/04	15%	27%	704	1 242	76,5%	
S17	20/04-26/04						
S18	27/04-03/05						

TOTAL	44,6%	46,2%	38 899	38 538	-0,9%	EVOLUTION
CŒUR DE SAISON*	49,0%	49,2%	37 985	36 505	-3,9%	EVOLUTION

TAUX DE REMPLISSAGE



*Cœur de saison : les sommes et les moyennes sont calculées de la semaine 52 à la semaine 15

CALENDRIER HIVER 2018/2019

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	A+B+C	P																							
	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 d'hiver	N° 8 16/02 au 22/02	B+A	P (n)																							
	N° 9 23/02 au 01/03	A+C	P	P (s)																						
	N° 10 02/03 au 08/03	C																								
	N° 11 09/03 au 15/03																									
	N° 12 16/03 au 22/03																									
	N° 13 23/03 au 29/03																									
	N° 14 30/03 au 05/04																									
Vacances de printemps	N° 15 06/04 au 12/04	B	P																							
	N° 16 13/04 au 19/04	B+A																								
	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

CALENDRIER HIVER 2019/2020

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 23/11 au 29/11																					thanksgiving					
	N° 49 30/11 au 06/12																										
	N° 50 07/12 au 13/12							6/12-8/12		6/12-8/12																	
	N° 51 14/12 au 20/12																										
Vacances de Noël	N° 52 21/12 au 27/12	A+B+C																									
	N°1 28/12 au 03/01	A+B+C	P																								
Vacances d'hiver	N°2 04/01 au 10/01																										
	N°3 11/01 au 17/01																										
	N°4 18/01 au 24/01																										
	N°5 25/01 au 31/01																										
	N°6 01/02 au 07/02																										
	N°7 08/02 au 14/02	C	P																								
Vacances de printemps	N°8 15/02 au 21/02	C+B	P	P(n)																							
	N°9 22/02 au 28/02	B+A		P(s)																							
	N°10 29/02 au 06/03	A																									
	N°11 07/03 au 13/03																										
Vacances de printemps	N°12 14/03 au 20/03																										
	N°13 21/03 au 27/03																										
	N°14 28/03 au 03/04																										
	N°15 04/04 au 10/04	C	P																								
	N°16 11/04 au 17/04	C+B																									
	N°17 18/04 au 24/04	A+B																									
	N°18 25/04 au 01/05	A																									

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 : dimanche 08 décembre 2019
 Noël : Mercredi 25 décembre 2019
 Jour de l'an : Mercredi 01 Janvier 2020
 Noël orthodoxe : Mardi 07 Janvier 2020
 Lundi de pâques : Lundi 13 Avril 2020
 Semaine sainte : Dimanche 5 avril au samedi 11 avril 2020
 Pâques orthodoxe : Dimanche 19 avril 2020



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.

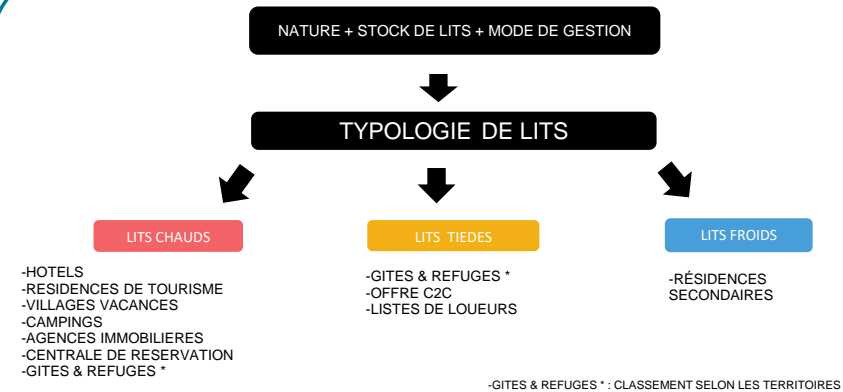
- **Pour les lits froids** : par la récolte d'indicateurs généraux comme la production d'ordures ménagères ou la consommation d'eau.

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.

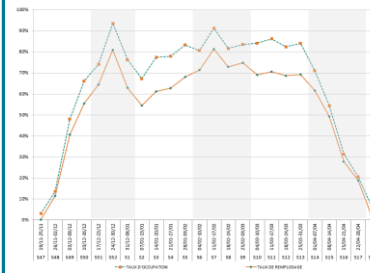
Le processus de l'enquête :

- **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.

HÔTELS 0% de taux de réponse

HOTEL LE GRAND FOND
HOTEL LA VANOISE

Rép	N. Rép
	X
	X

AGENCES 100% de taux de réponse

AGENCE LE VILLAGE
AGENCE MONTAGNE IMMOBILIER - BESSANS

Rép	N. Rép
X	
X	

RÉSIDENCES DE TOURISME 82% de taux de réponse

RESIDENCE CLOS VANOISE I & II
RESIDENCE MONT ISERAN

Rép	N. Rép
X	
	X

VILLAGES VACANCES 100% de taux de réponse

LA BESSANNAISE

Rép	N. Rép
X	

GITES 100% de taux de réponse

GITE LE PETIT BONHEUR



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.maisonnasse@g2a-consulting.fr

Gilles REVIAL
Co-Gérant

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

~ Votre référent G2A ~

Charlène BEQUET
Chargée d'études marketing

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



 **Parc D'activités Alpespace**
112 voie Albert Einstein 73800
FRANCIN



www.g2a-consulting.fr

