



OBSERVATOIRE DE L'ACTIVITE TOURISTIQUE
VALLEES D'AX LES THERMES

HIVER 2015/2016
RAPPORT FINAL

ANALYSE COMMENTEE	p1.
CHIFFRES CLES	
LES CHIFFRES CLES - VOLUMETRIE & EVOLUTIONS	p2.
LES CHIFFRES CLES - PERFORMANCES	p3.
FREQUENTATION GLOBALE DE LA STATION	p4.
LES MARCHES (NATIONALITES) DES LITS PROFESSIONNELS	p5.
JOURNEES DE SKI ALPIN VENDUES & NUTEES	p6.
JOURNEES DE SKI NORDIQUES VENDUES & NUTEES	p7.
THERMALISME	p8.
ANALYSE A MOYEN TERME	p9.
LA PROBLEMATIQUE DES FETES DE FIN D'ANNEE 2016 - ENQUETES DE CLIENTELE PANEL NATIONAL	p10.
TAUX D'OCCUPATION PAR TYPE D'HERBERGEMENT	p11.
ANNEXES	p12.
LITS CHAUDS	p13.
SECTEUR LOCATIF	p14.
HOTELS	p15.
CLUBS, V.VACANCES ET TO	p16.
CAMPINGS	p17.
LITS TIEDES (PARTICULIERS)	p18.
CALENDRIERS DES VACANCES SCOLAIRES	
HIVER 2015/2016	p19.
HIVER 2016/2017	p20.
METHODOLOGIE	p21.
LISTE DES REpondANTS	p22.

Les vallées d'Ax ont une capacité touristique globale de 24 085 lits en 2016, dont près de 32% de ces derniers sont chauds (7 763 lits). Plus de 3 200 lits sont "tièdes", lits en gîtes, ou gérés par des loueurs particuliers, présents sur les canaux de réservations de particulier à particulier – ces lits représentent quant à eux 14% de l'offre touristique globale.

Les résultats de la saison 2015-16 sur les Vallées d'Ax

Les Vallées d'Ax clôturent la saison 2015-16 **par une baisse de fréquentation de -9,7%**, soit environ 82 000 nuitées en moins par rapport à 2014/2015.

Les seuls **lits chauds, amoindrissent la baisse même si celle-ci reste significative à -7,5%**, avec quelques 304 900 nuitées tout de même enregistrées sur cette saison. En conséquence, **les lits "tièdes"** (en location de particulier à particulier) **et les lits "froids" creusent encore davantage la perte de remplissage cette saison.**

La consommation de ski sur les Vallées d'Ax

La consommation de ski alpin régresse de -8,7% cette saison, soit plus de 30 700 journées ski non-vendues vs N-1. Cette baisse de fréquentation du domaine skiable est directement en corrélation avec la baisse de la fréquentation globale (-9,7%).

Le taux de conversion JS/ nuitées est peu élevé (42%), notamment en lien avec l'étendue du territoire par rapport à l'accès à la station de ski d'Ax Bonascre.

A noter que le taux de conversion est bas sur les périodes clés des vacances de Noël et d'hiver, mais aussi sur mars. Il est en lien avec d'une part, les conditions nivo-météorologiques et une probable évolution des comportements clients d'autre part.

Les faits marquants à retenir de la saison

La fréquentation des Vallées d'Ax a vu sa saison marquée par :

- un **début de saison aux conditions nivo-météorologiques difficiles**
- le **secteur des centres et villages vacances qui enregistre les meilleurs taux de remplissage sur quasiment l'ensemble de la saison** (en moyenne, presque 60%)
- un secteur locatif qui représente **le plus gros volume en terme de lits chauds.**

Avec un rendement de 49 nuitées /lit, ce secteur obtient toutefois des résultats perfectibles.

- les **hôtels qui enregistrent de belles performances**, avec le 2ème meilleur rendement (53 nuitées/lit)
- toutes les périodes qui sont **en baisse, hormis les vacances de février, sauvées par les deux dernières semaines qui correspondent au marché régional.**

Les marchés

La part de la clientèle étrangère sur les Vallées d'Ax s'élève à 4,2% sur cette saison. La clientèle espagnole, à proximité, représente la première nationalité étrangère fréquentant la station (1,8%).



FORCES

* Une structure de lits "chauds" variée et relativement équilibrée

* Des belles performances sur les lits chauds

* Une activité thermique et bien-être en hausse de fréquentation

OPPORTUNITES

* Une clientèle espagnole bien présente, à fidéliser

* Une offre de centres & villages vacances.

* Une double activité ski et thermes.

* Un territoire à proximité de l'Andorre (fort potentiel de clientèle de passage)

FAIBLESSES

* Un territoire étendu avec plusieurs sites distincts

* Un niveau de conversion JS / nuitées qui est très peu élevé.

* Un secteur locatif dont le niveau de remplissage semble perfectible.

* Un marché étranger à diversifier et à conquérir

MENACES

* Une bascule des lits chauds vers les lits froids ou tièdes.

* La baisse du taux de conversion sur les périodes clés

PRECONISATIONS

Au regard du déroulé de cette saison 2015-16, les préconisations pour les prochaines saisons seraient :

→ Une anticipation des politiques de prix, notamment sur le secteur locatif pour se prémunir, tant que possible, des réservations de dernière minute et pour travailler dès à présent sur les politiques de prix de la saison prochaine, dont le calendrier s'annonce moins favorable que cette saison.

→ Une incitation à la montée en gamme des hôtels, pour répondre aux attentes de la clientèle.

→ Approfondir la réflexion sur l'activité thermique qui connaît cette année une hausse de fréquentation (offre court-séjours, pour la clientèle de proximité, etc).

→ Travailler à un engagement ski de la part des hébergeurs.

VALLEES D'AX LES THERMES

LES CHIFFRES CLES

Capacité d'accueil

Nombre de lits			
H15	H16	Evo vs H15 (en nb lits)	Evo vs H15 (en %)

Nuitées produites

Nombre de nuitées			
H15	H16	Evo vs H15 (en nb de nuitées)	Evo vs H15 (en %)

Clientèle étrangère

Part clientèle étrangère		
H15	H16	Evo vs H15 (en pts)

LITS CHAUDS

SECTEUR LOCATIF	2 958		
HÔTELS	509		
CLUBS, V. VACANCES & TO	1 346		
CAMPINGS, CARAVANEIGES	2 950		
Total	7 515	7 763	248 3,3%

	144 037		
	27 172		
	104 381		
	29 315		
Total	329 691	304 905	-24 786 -7,5%

	7,1%	
	2,2%	
	0,0%	
	7,1%	
Total	4,2%	

LITS TIEDES (PARTICULIERS)

GITES, C2C, LP	3 276		
-----------------------	-------	--	--

	166 524		
--	---------	--	--

LITS FROIDS

RESIDENCES SECONDAIRES	13 046		
-------------------------------	--------	--	--

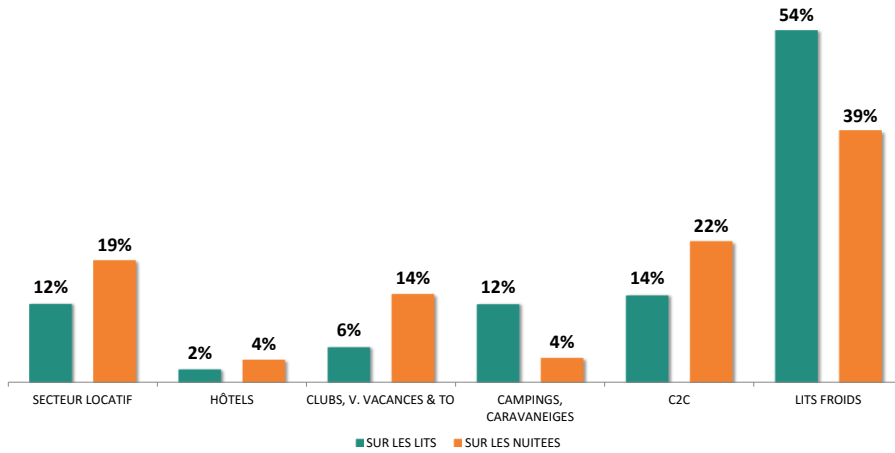
	296 871		
--	---------	--	--

STATION	TOTAL	H15	H16	Evo vs H15 (en nb lits)	Evo vs H15 (en %)	H15	H16	Evo vs H15 (en nb de nuitées)	Evo vs H15 (en %)
		24 085	24 085	0	0,0%	850 600	768 300	-82 300	-9,7%
	JOURNEES DE SKI ALPIN VENDUES					352 765	322 037	-30 728	-8,7%
	JOURNEES DE SKI NORDIQUES VENDUES						43 553		

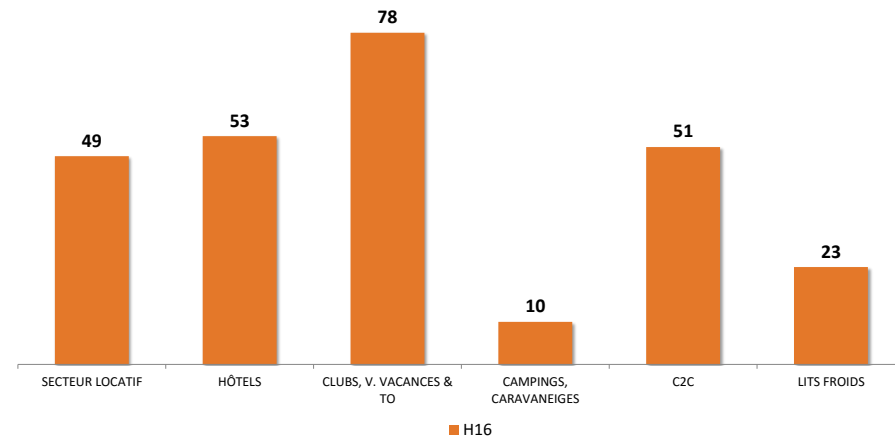
TAUX DE REPONSE DES ETABLISSEMENTS ENQUETES	H15	H16
	91%	81%

VALLÉES D'AX LES THERMES

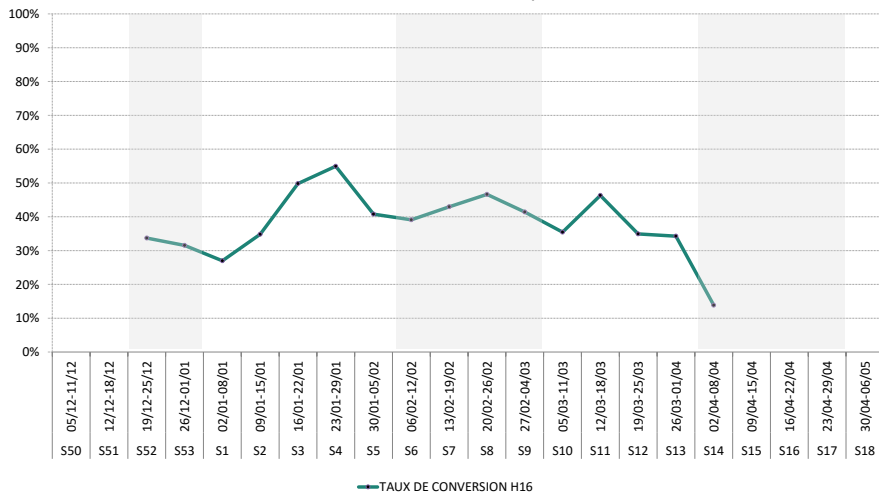
PART DE MARCHÉ - HIVER 2015/2016



NUITÉES AU LIT



CONVERSION JS VENDUES / NUITÉES



Les Vallées d'Ax sont impactées par **le poids des lits froids. Ils représentent 54% de la capacité totale touristique** et ne génèrent "que" 39% des nuitées sur la globalité de la saison.

Les hôtels représentent peu en termes de lits et de nuitées (réciproquement 2% et 4%) mais enregistrent tout de même un rendement de 53 nuitées/lit. **Le secteur locatif, qui représentent 12% des lits de la station génèrent 19% des nuitées globales.**

Sur les lits chauds, en comparaison à l'année passée, la fréquentation est en baisse sur toutes les périodes, sauf sur les 2 dernières semaines de février (impact du marché régional) et sur la semaine pascale (S13, en liaison avec le marché espagnol).

Le secteur fiède (**location de particuliers à particuliers et gîtes**) compte pour 14% des lits et génère 22% des nuitées sur la saison, avec un rendement semblable à celui du secteur hôtelier (51 nuitées/lit).

La fréquentation du domaine skiable est également en baisse cette saison : -8,7% de fréquentation qui engendre une perte de 30 728 journées skieurs. Le taux de conversion des nuitées en journées skieurs vendues est quant à lui stable, fluctuant autour des 42%.

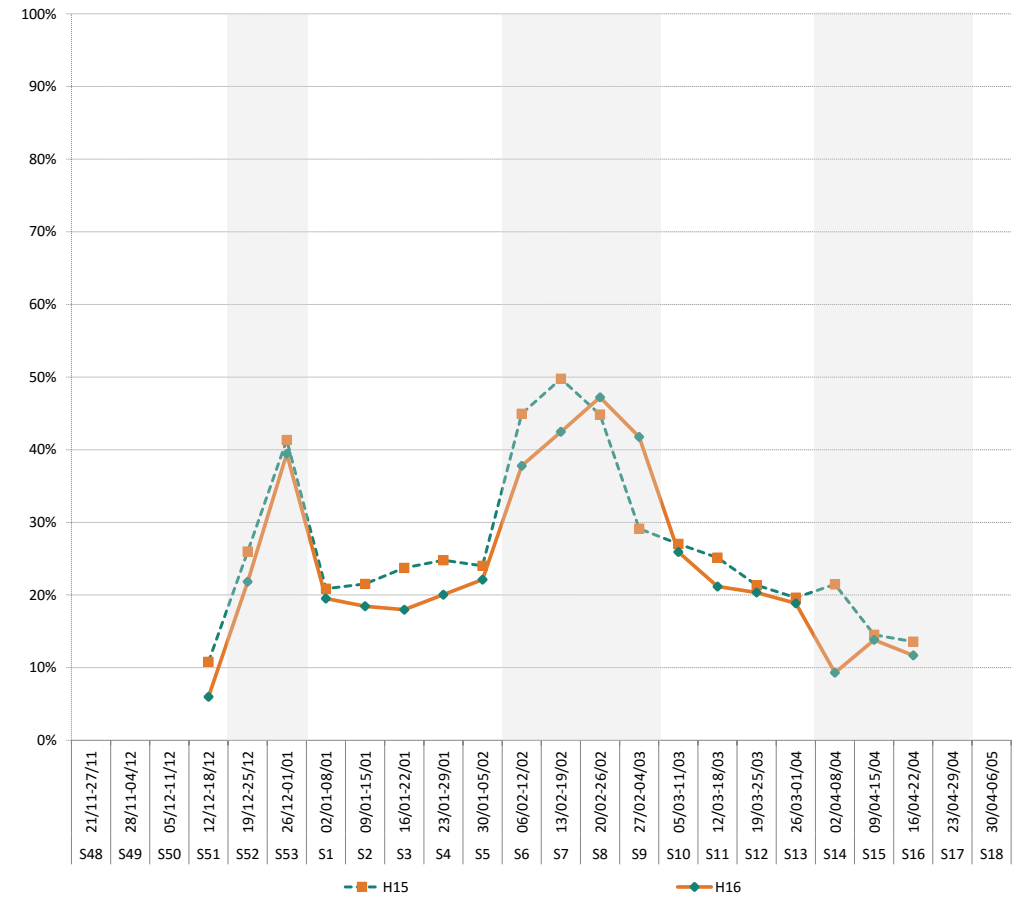
A noter que le taux de conversion est en baisse notable sur le début de saison (vacances de Noël et deux premières semaines de janvier). En revanche, il progresse à la mi-janvier, avant de baisser de nouveau légèrement lors des vacances d'hiver.

A noter que plus de 43 500 journées ski nordique ont été vendues sur cette saison, avec une fréquentation relativement stable sur l'ensemble de la saison. Une pointe d'activité est cependant observée sur la semaine du Nouvel An et les vacances de février.

RECAP		
	H15	H16
Nb Lits	24 085	24 085
Nuitées par lits	35	32

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison -44,5%
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12	11%	6%	18 200	10 100	-44,5%	Noël / An -9,0%
S52	19/12-25/12	26%	22%	43 800	36 800	-16,0%	
S53	26/12-01/01	41%	39%	69 700	66 500	-4,6%	
S1	02/01-08/01	21%	20%	35 200	32 900	-6,5%	Intervacances de janvier -14,7%
S2	09/01-15/01	22%	18%	36 300	31 100	-14,3%	
S3	16/01-22/01	24%	18%	40 000	30 300	-24,3%	
S4	23/01-29/01	25%	20%	41 800	33 800	-19,1%	Vacances d'hiver 0,3%
S5	30/01-05/02	24%	22%	40 500	37 300	-7,9%	
S6	06/02-12/02	45%	38%	75 800	63 700	-16,0%	
S7	13/02-19/02	50%	42%	83 900	71 600	-14,7%	Intervacances de mars -24,7%
S8	20/02-26/02	45%	47%	75 600	79 600	5,3%	
S9	27/02-04/03	29%	42%	49 100	70 400	43,4%	
S10	05/03-11/03	27%	26%	45 600	43 700	-4,2%	Vacances de printemps 23,8%
S11	12/03-18/03	25%	21%	42 400	35 700	-15,8%	
S12	19/03-25/03	21%	20%	36 000	34 300	-4,7%	
S13	26/03-01/04	20%	19%	33 100	31 800	-3,9%	
S14	02/04-08/04	21%	9%	36 200	15 700	-56,6%	
S15	09/04-15/04	15%	14%	24 500	23 300	-4,9%	
S16	16/04-22/04	14%	12%	22 900	19 700	-14,0%	
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL		26,6%	24,0%	850 600	768 300	-9,7%	
S52 à S15		28,2%	25,8%	809 500	738 500	-8,8%	

TAUX DE REMPLISSAGE



NOMBRE DE NUITEES PAR NATIONALITE DES LITS PROFESSIONNELS - HIVER 2015/2016

N° sem.	Date											Autre SCAN					Autre PECO	USA/ CAN	AUTRES	Part FR	Part étrangers	
		FR	DE	UK	NL	BE	LU	CH	IT	ES	DK		HU	CZ	PL	RU						
S48	21/11-27/11																					
S49	28/11-04/12																					
S50	05/12-11/12																					
S51	12/12-18/12	1 640	0	10	0	0	0	0	0	52	0	0	0	0	0	0	0	0	19	95,3%	4,7%	
S52	19/12-25/12	15 037	0	41	43	4	24	0	0	129	0	0	0	0	0	0	0	60	158	97,0%	3,0%	
S53	26/12-01/01	25 829	119	136	103	69	0	0	0	424	0	0	0	0	0	0	0	98	234	95,6%	4,4%	
S1	02/01-08/01	12 132	86	108	54	6	0	0	0	1 381	0	0	0	0	0	0	0	0	279	86,4%	13,6%	
S2	09/01-15/01	13 703	7	101	8	0	0	0	0	102	0	0	0	0	0	0	0	40	124	97,3%	2,7%	
S3	16/01-22/01	12 882	48	53	16	0	0	2	0	141	0	4	0	0	0	0	0	61	59	97,1%	2,9%	
S4	23/01-29/01	13 901	45	148	16	0	0	0	0	136	0	0	0	0	0	0	0	0	137	96,6%	3,4%	
S5	30/01-05/02	15 068	0	120	0	5	0	69	4	82	0	0	0	0	0	0	6	20	162	97,0%	3,0%	
S6	06/02-12/02	23 306	72	194	0	66	0	0	0	169	0	0	0	0	0	0	0	25	217	96,9%	3,1%	
S7	13/02-19/02	25 606	21	632	29	9	0	0	0	191	10	0	0	0	0	56	0	0	193	95,7%	4,3%	
S8	20/02-26/02	28 172	0	113	47	14	0	0	0	183	0	0	0	0	49	0	0	42	134	98,0%	2,0%	
S9	27/02-04/03	25 829	1	99	24	1	2	0	0	233	3	0	0	0	63	0	6	74	121	97,6%	2,4%	
S10	05/03-11/03	17 356	1	119	0	22	0	0	0	228	1	0	0	0	69	0	0	14	160	96,6%	3,4%	
S11	12/03-18/03	15 202	1	52	0	2	0	0	0	99	2	0	0	0	59	0	0	38	188	97,2%	2,8%	
S12	19/03-25/03	13 462	1	66	0	1	0	0	0	1 406	2	0	0	8	0	9	0	130	142	88,4%	11,6%	
S13	26/03-01/04	14 253	2	386	2	1	0	1	9	303	0	0	0	17	0	0	0	197	136	93,1%	6,9%	
S14	02/04-08/04	4 395	1	31	1	0	0	1	0	53	0	0	0	0	11	0	0	6	63	96,4%	3,6%	
S15	09/04-15/04	7 863	1	8	1	0	0	0	0	38	0	0	0	0	5	0	0	7	59	98,5%	1,5%	
S16	16/04-22/04	5 945	5	11	3	1	0	1	0	164	0	0	0	0	0	0	0	5	90	95,5%	4,5%	
S17	23/04-29/04																					
S18	30/04-06/05																					
Total		291 581	412	2 430	346	203	26	75	14	5 516	18	4	0	25	256	66	13	817	2 674	95,8%	4,2%	
Part de marché		95,8%	0,1%	0,8%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,3%	0,9%			

Cette saison 2015/2016, la part de clientèle étrangère sur les lits "chauds" gérés par des professionnels des Vallées d'Ax s'élève à 4,2%. Ce poids relativement peu élevé témoigne que la destination reste "franco - française". Les espagnols représentent à eux seuls 1,8% de la clientèle étrangère. La part de la clientèle britannique est de 0,8%.

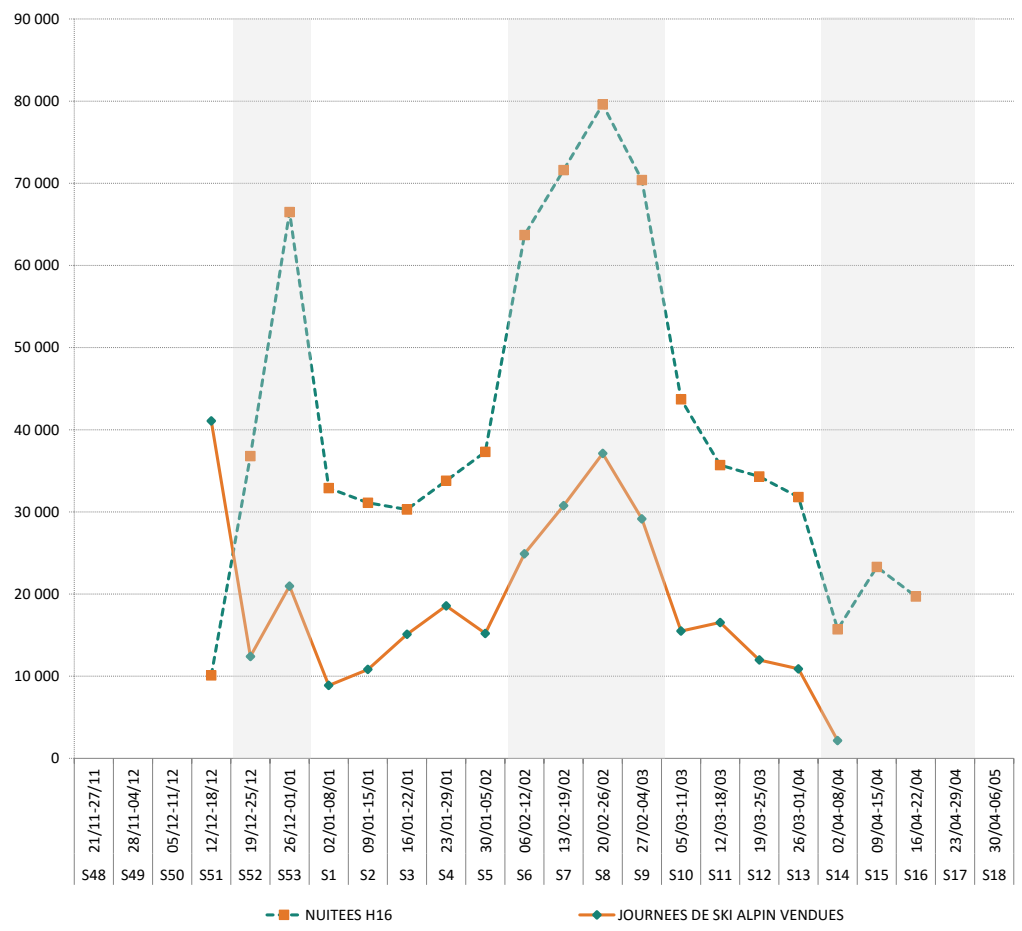
Deux semaines sont marquées par une part de clientèle étrangère plus importante : la première semaine de janvier (S1) avec 13,6% de clients étrangers et la semaine du 19 au 25 mars qui correspond à une semaine de vacances scolaires pour les espagnols avec 11,6% d'étrangers.

L'hiver 2016 se solde par une **baisse de fréquentation du domaine skiable de -8,7%**, ce qui représente une perte de près de 30 700 journées skieurs. Cette baisse est essentiellement due aux conditions nivologiques difficiles du début de saison. C'est pour cette principale raison que la semaine du Nouvel An et la semaine 1 connaissent les taux de conversion dans les plus bas (32 et 27%).

A noter que le taux de conversion connaît un pic durant la semaine 4, courant janvier.

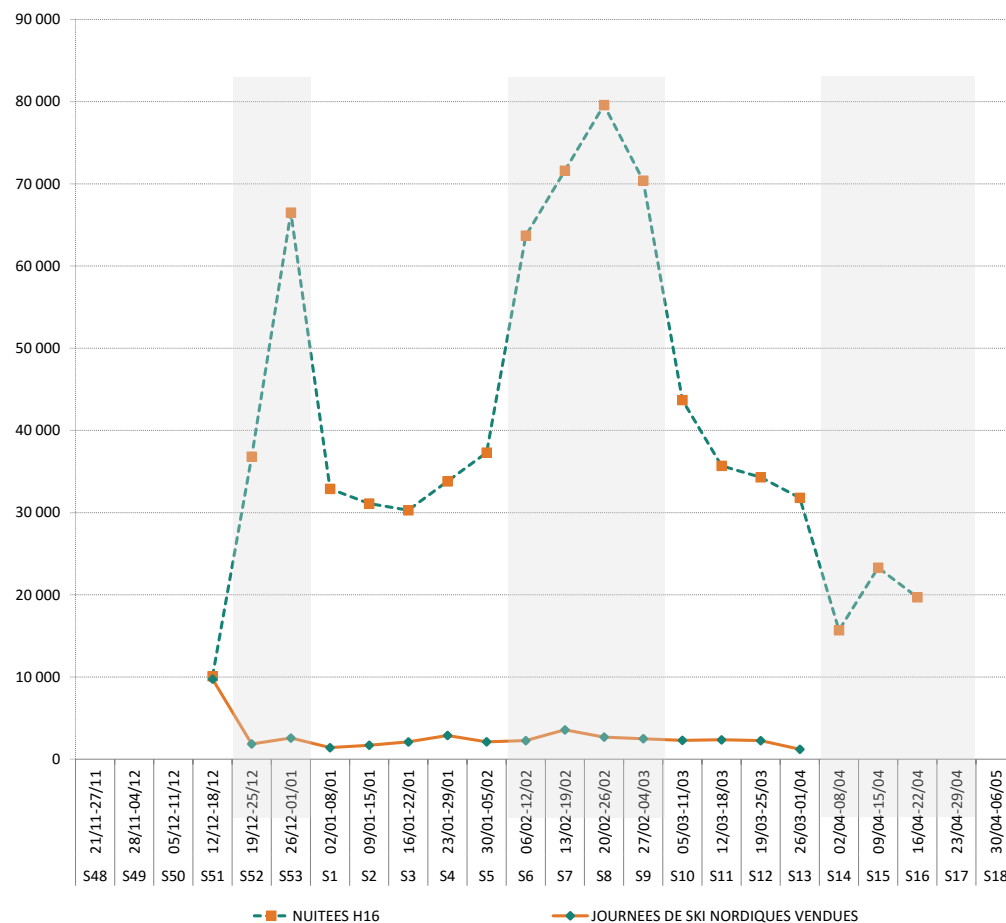
N° sem.	Date	NUITEES			JOURNEES DE SKI ALPIN VENDUES			EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	Evo en %	H15	H16	Evo en %	
S48	21/11-27/11							Avant saison
S49	28/11-04/12							
S50	05/12-11/12							
S51	12/12-18/12	18 200	10 100	-44,5%		41 072		Noël / An
S52	19/12-25/12	43 800	36 800	-16,0%		12 406		
S53	26/12-01/01	69 700	66 500	-4,6%		20 972		Intervacances de janvier
S1	02/01-08/01	35 200	32 900	-6,5%		8 880		
S2	09/01-15/01	36 300	31 100	-14,3%		10 826		
S3	16/01-22/01	40 000	30 300	-24,3%		15 094		
S4	23/01-29/01	41 800	33 800	-19,1%		18 569		Vacances d'hiver
S5	30/01-05/02	40 500	37 300	-7,9%		15 209		
S6	06/02-12/02	75 800	63 700	-16,0%		24 901		
S7	13/02-19/02	83 900	71 600	-14,7%		30 752		
S8	20/02-26/02	75 600	79 600	5,3%		37 112		Intervacances de mars
S9	27/02-04/03	49 100	70 400	43,4%		29 157		
S10	05/03-11/03	45 600	43 700	-4,2%		15 498		
S11	12/03-18/03	42 400	35 700	-15,8%		16 538		
S12	19/03-25/03	36 000	34 300	-4,7%		11 982		Vacances de printemps
S13	26/03-01/04	33 100	31 800	-3,9%		10 894		
S14	02/04-08/04	36 200	15 700	-56,6%		2 175		
S15	09/04-15/04	24 500	23 300	-4,9%				
S16	16/04-22/04	22 900	19 700	-14,0%				
S17	23/04-29/04							
S18	30/04-06/05							
TOTAL		850 600	768 300	-9,7%	352 765	322 037	-8,7%	
S52 à S15		809 500	738 500	-8,8%		280 965		

COMPARAISON JOURNEES DE SKI ALPIN VENDUES vs NUITEES - HIVER 2015/2016



N° sem.	Date	NUTEES			JOURNEES DE SKI NORDIQUES VENDUES			EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	Evo en %	H15	H16	Evo en %	
S48	21/11-27/11							Avant saison
S49	28/11-04/12							
S50	05/12-11/12							
S51	12/12-18/12	18 200	10 100	-44,5%		9 737		Noël / An
S52	19/12-25/12	43 800	36 800	-16,0%		1 856		
S53	26/12-01/01	69 700	66 500	-4,6%		2 581		Intervacances de janvier
S1	02/01-08/01	35 200	32 900	-6,5%		1 409		
S2	09/01-15/01	36 300	31 100	-14,3%		1 698		
S3	16/01-22/01	40 000	30 300	-24,3%		2 105		
S4	23/01-29/01	41 800	33 800	-19,1%		2 890		
S5	30/01-05/02	40 500	37 300	-7,9%		2 115		Vacances d'hiver
S6	06/02-12/02	75 800	63 700	-16,0%		2 261		
S7	13/02-19/02	83 900	71 600	-14,7%		3 577		
S8	20/02-26/02	75 600	79 600	5,3%		2 692		
S9	27/02-04/03	49 100	70 400	43,4%		2 494		Intervacances de mars
S10	05/03-11/03	45 600	43 700	-4,2%		2 298		
S11	12/03-18/03	42 400	35 700	-15,8%		2 365		
S12	19/03-25/03	36 000	34 300	-4,7%		2 264		
S13	26/03-01/04	33 100	31 800	-3,9%		1 211		Vacances de printemps
S14	02/04-08/04	36 200	15 700	-56,6%				
S15	09/04-15/04	24 500	23 300	-4,9%				
S16	16/04-22/04	22 900	19 700	-14,0%				
S17	23/04-29/04							
S18	30/04-06/05							
TOTAL		850 600	768 300	-9,7%		43 553		
S52 à S15		809 500	738 500	-8,8%		33 816		

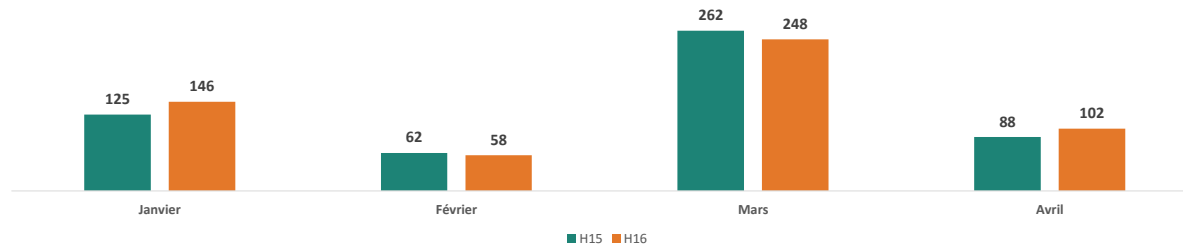
COMPARAISON JOURNEES DE SKI NORDIQUES VENDUES vs NUTEES - HIVER 2015/2016



NOMBRE CURES

Mois	H15	H16	Evo en % N vs. N-1
Janvier	125	146	16,8%
Février	62	58	-6,5%
Mars	262	248	-5,3%
Avril	88	102	15,9%
TOTAL	537	554	3,2%

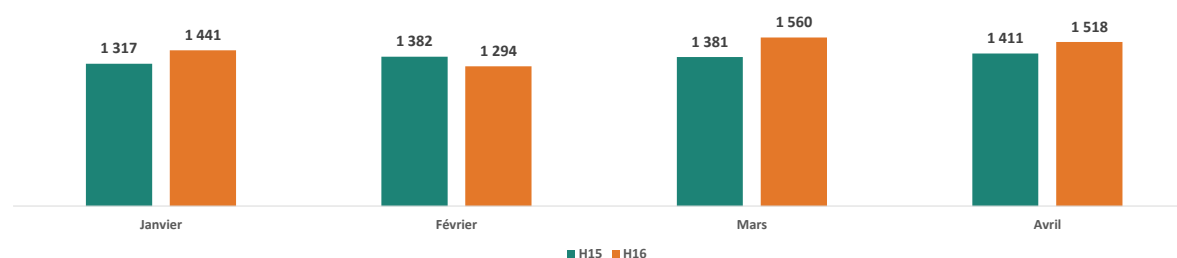
NOMBRE CURES THERMALES ET MEDICALES



GRAND TETRAS

Mois	H15	H16	Evo en % N vs. N-1
Janvier	1 317	1 441	9,4%
Février	1 382	1 294	-6,4%
Mars	1 381	1 560	13,0%
Avril	1 411	1 518	7,6%
TOTAL	5 491	5 813	5,9%

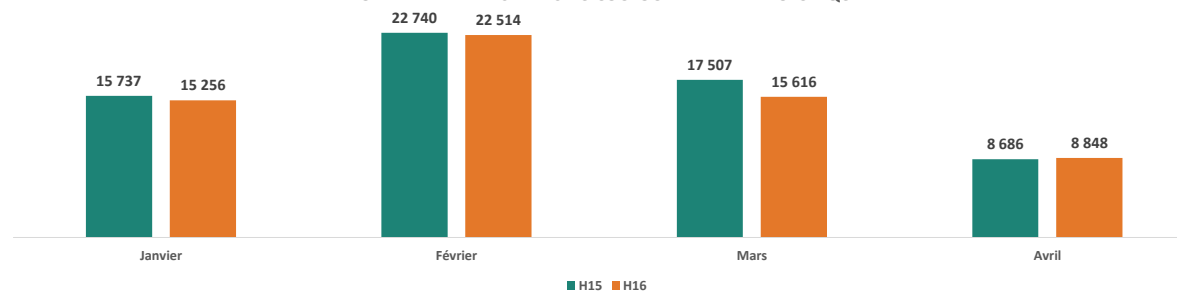
NOMBRE D'ENTREES GRAND TETRAS



COULOUBRET

Mois	H15	H16	Evo en % N vs. N-1
Janvier	15 737	15 256	-3,1%
Février	22 740	22 514	-1,0%
Mars	17 507	15 616	-10,8%
Avril	8 686	8 848	1,9%
TOTAL	64 670	62 234	-3,8%

NOMBRE D'ENTREES BAINS DU COULOUBRET - THERMOLUDIQUE



Le thermalisme enregistre cette saison une hausse de + 3,2% en termes nombres de cures thermales et médicales sur Ax les Thermes. Une hausse plus importante est même constatée sur l'établissement du Grand Tétrás (+5,9%). Sur cette saison, cette fréquentation en hausse sur les thermes intervient alors même que la fréquentation des hébergements est en baisse.

Cependant, les thermes de Coulobret (espace aqua-ludique) sont quant à eux en baisse de fréquentation de -3,8%, avec tout de même un nombre d'entrées de plus de 62 000 (contre quelques 64 670 l'an passé).

Malgré la hausse globale des thermes, c'est sur le mois de février qu'une baisse est observée sur l'ensemble des établissements thermaux. **La fréquentation des thermes reste moindre par rapport aux espaces aqua-ludiques.**

ANALYSE SUR LES LITS STATION							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nb lits	23 870	24 085	23 980	24 203	24 248	24 085	24 085
Evo en lits		215	-105	223	45	-163	0
Evo en %		0,9%	-0,4%	0,9%	0,2%	-0,7%	0,0%
En indice	100,0	100,9	100,5	101,4	101,6	100,9	100,9

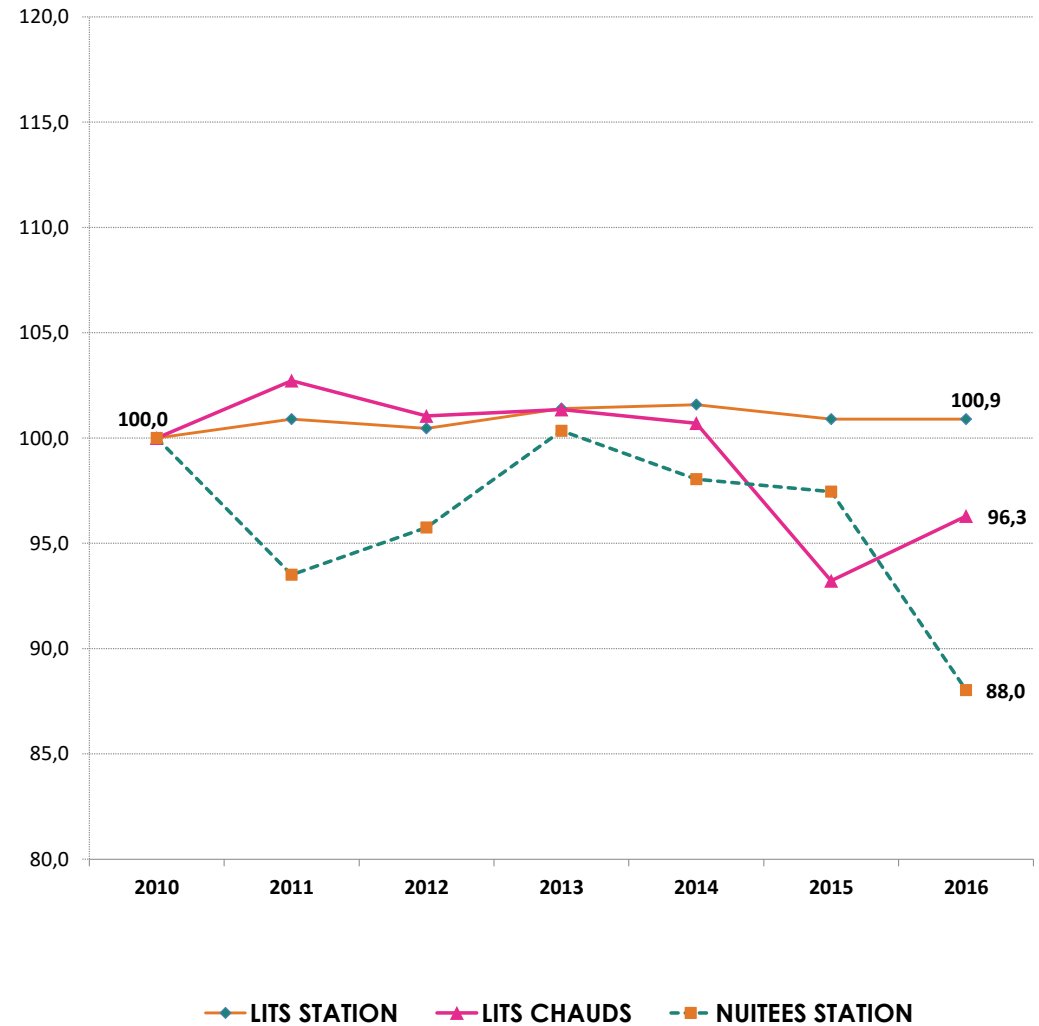
ANALYSE SUR LES LITS CHAUDS							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nb lits	8 062	8 282	8 147	8 171	8 119	7 515	7 763
Evo en lits		220	-135	24	-52	-604	248
Evo en %		2,7%	-1,6%	0,3%	-0,6%	-7,4%	3,3%
En indice	100,0	102,7	101,1	101,4	100,7	93,2	96,3

ANALYSE SUR LE NOMBRE DE NUITEES STATION							
	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016
Nb NUITEES	872 800	816 100	835 700	875 800	855 700	850 600	768 300
Evo en nuitées		-56 700	19 600	40 100	-20 100	-5 100	-82 300
Evo en %		-6,5%	2,4%	4,8%	-2,3%	-0,6%	-9,7%
En indice	100,0	93,5	95,7	100,3	98,0	97,5	88,0

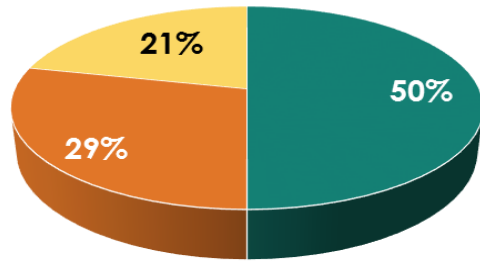
En 6 ans, la destination des Vallées d'AX a perdu environ 104 500 nuitées en cumulé. Les stocks de lits chauds ont baissé de manière moins prononcée avec environ 300 lits chauds qui sont sortis du circuit professionnel "chaud".

La baisse de fréquentation des Vallées d'Ax rejoint une tendance générale sur la montagne française, en lien avec le contexte économique national, les évolutions de comportements clients, les conditions nivo-météorologiques... La destination n'a qu'un faible poids pour enrayer ces phénomènes. Toutefois au delà de ces facteurs, **la "bascule" des lits chauds** vers le secteur des lits froids ou de location de particuliers à particuliers, impacte la fréquentation. Sur ces facteurs, **la destination a en revanche les capacités à enrayer ce phénomène.**

EVOLUTIONS EN INDICE

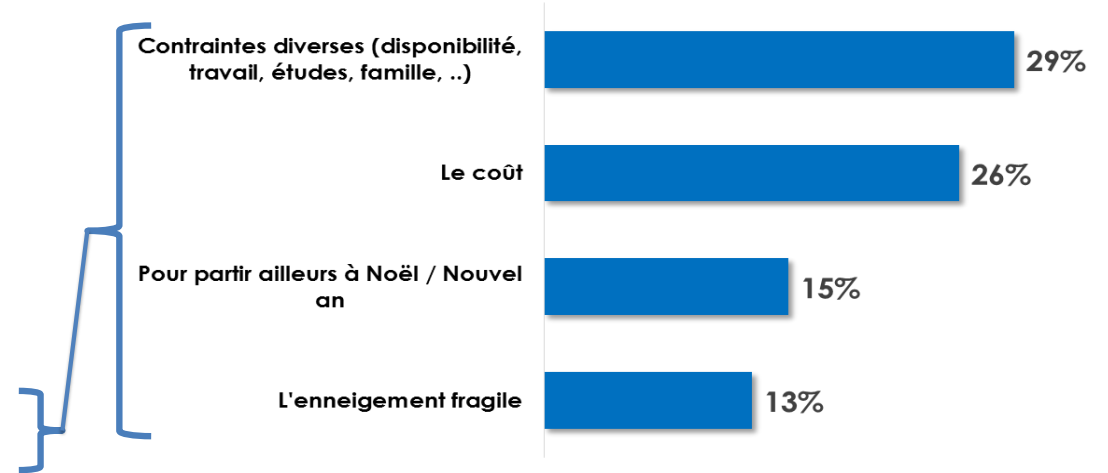


L'hiver prochain, pensez-vous partir aux sports d'hiver pendant la période de Noël ou Nouvel an 2016/2017 ?

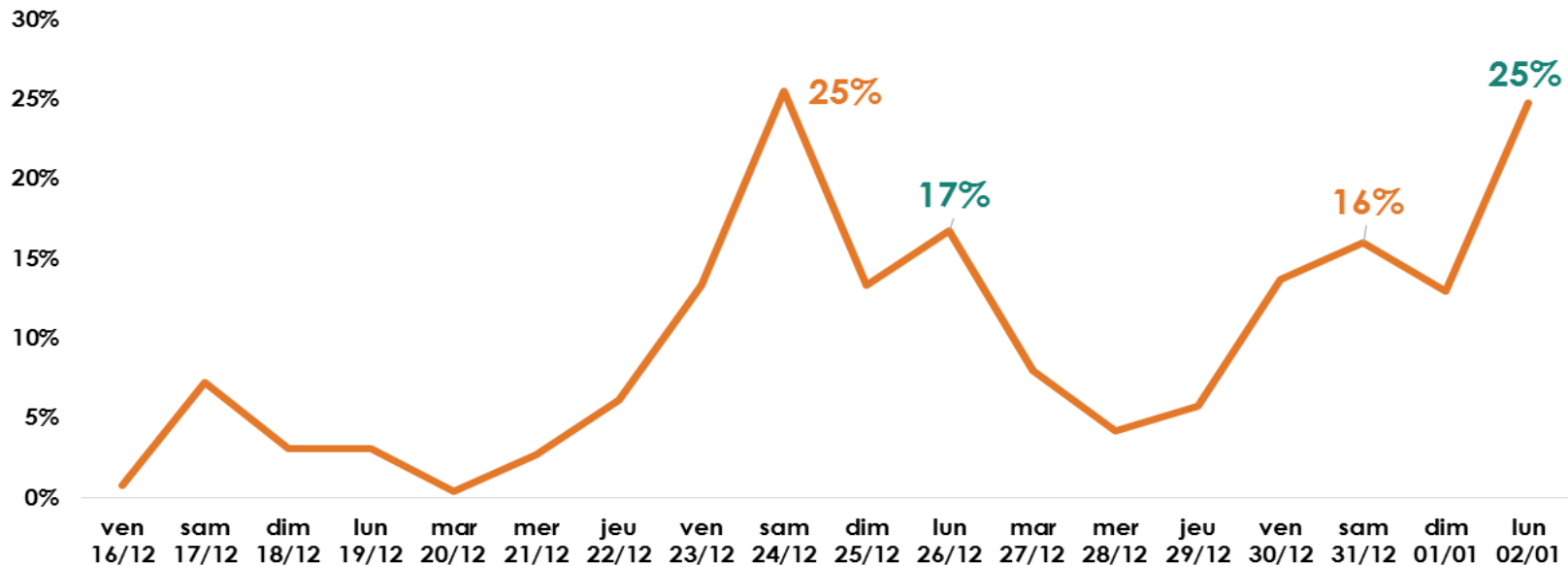


- Oui, je pourrais partir pendant la période Noël / Nouvel an 2016/2017
- Non, mais je partirai aux sport d'hiver à d'autres périodes en 2016/2017
- Non, je ne partirai probablement pas aux sports d'hiver en 2016/2017

Pour quelle raison principalement ?



L'année prochaine les jours de Noël et Nouvel An tombent un dimanche. Si vous deviez partir aux sports d'hiver à cette époque, quelle serait votre préférence en terme de jour de voyage aller et jour de voyage retour ?



H15	H16
------------	------------

LOTS 210

LITS 509

H15	H16
------------	------------

475

2 958

H15	H16
------------	------------

835

2 950

H15	H16
------------	------------

385

1 346

H15	H16
------------	------------

1 905

7 763

HOTELS

SECTEUR LOCATIF

CAMPINGS

VILLAGES VACANCES & TO

GLOBAL - LITS CHAUDS

N° sem.	Date
S48	21/11-27/11
S49	28/11-04/12
S50	05/12-11/12
S51	12/12-18/12
S52	19/12-25/12
S53	26/12-01/01
S1	02/01-08/01
S2	09/01-15/01
S3	16/01-22/01
S4	23/01-29/01
S5	30/01-05/02
S6	06/02-12/02
S7	13/02-19/02
S8	20/02-26/02
S9	27/02-04/03
S10	05/03-11/03
S11	12/03-18/03
S12	19/03-25/03
S13	26/03-01/04
S14	02/04-08/04
S15	09/04-15/04
S16	16/04-22/04
S17	23/04-29/04
S18	30/04-06/05
TOTAL	
S52 à S15	

H15	H16	ECART EN PTS
	14%	
	41%	
	73%	
	34%	
	32%	
	37%	
	41%	
	52%	
	44%	
	64%	
	74%	
	69%	
	45%	
	46%	
	45%	
	28%	
	15%	
	17%	
	13%	
TOTAL	41,3%	
S52 à S15	44,5%	

H15	H16	ECART EN PTS
	8%	
	56%	
	91%	
	68%	
	60%	
	56%	
	64%	
	62%	
	69%	
	83%	
	87%	
	79%	
	55%	
	61%	
	60%	
	63%	
	35%	
	37%	
	32%	
TOTAL	59,4%	
S52 à S15	64,0%	

H15	H16	ECART EN PTS
	3%	
	8%	
	15%	
	7%	
	6%	
	8%	
	8%	
	11%	
	12%	
	16%	
	19%	
	15%	
	10%	
	10%	
	9%	
	7%	
	3%	
	3%	
	12%	
TOTAL	9,5%	
S52 à S15	9,8%	

H15	H16	ECART EN PTS
	3%	
	46%	
	88%	
	58%	
	62%	
	59%	
	62%	
	63%	
	92%	
	88%	
	94%	
	91%	
	65%	
	68%	
	68%	
	61%	
	1%	
	33%	
	6%	
TOTAL	58,3%	
S52 à S15	64,6%	

H15	H16	ECART EN PTS
	6%	
	31%	
	55%	
	36%	
	34%	
	34%	
	36%	
	38%	
	46%	
	53%	
	57%	
	52%	
	36%	
	38%	
	37%	
	34%	
	12%	
	19%	
	16%	
TOTAL	35,3%	
S52 à S15	38,2%	

ANNEXES

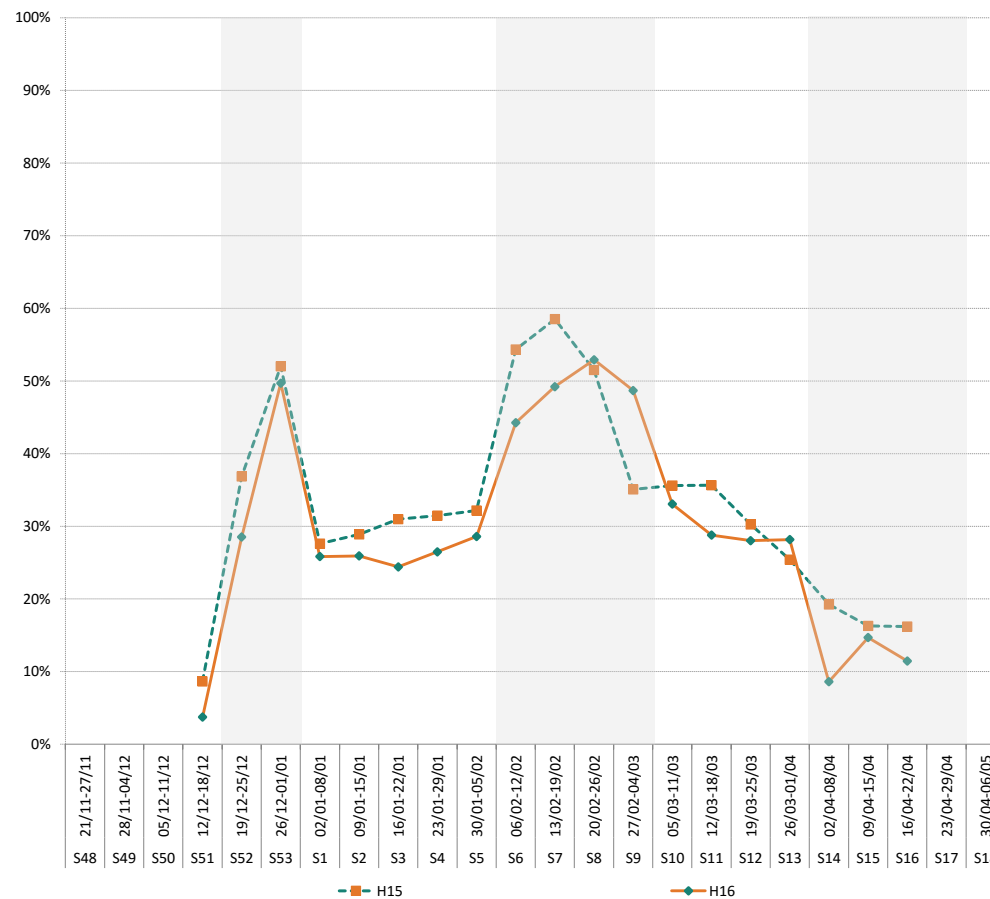
LITS CHAUDS = Résidences de tourisme + Hôtels + Clubs & Villages Vacances & Camping + Agences immobilières

RECAP

	H15	H16
Nb Lits	7 515	7 763
Tx de réponse	91%	81%
Nuitées par lits	44	39
Part d'étrangers		4,2%

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12	9%	4%	4 551	2 028	-55,4%	Avant saison -55,4%
S52	19/12-25/12	37%	29%	19 392	15 496	-20,1%	
S53	26/12-01/01	52%	50%	27 361	27 011	-1,3%	Noël / An -9,1%
S1	02/01-08/01	28%	26%	14 525	14 046	-3,3%	
S2	09/01-15/01	29%	26%	15 199	14 086	-7,3%	Intervacances de janvier -10,3%
S3	16/01-22/01	31%	24%	16 299	13 267	-18,6%	
S4	23/01-29/01	31%	26%	16 555	14 383	-13,1%	
S5	30/01-05/02	32%	29%	16 926	15 535	-8,2%	
S6	06/02-12/02	54%	44%	28 581	24 051	-15,8%	Vacances d'hiver 1,0%
S7	13/02-19/02	59%	49%	30 781	26 748	-13,1%	
S8	20/02-26/02	52%	53%	27 096	28 754	6,1%	
S9	27/02-04/03	35%	49%	18 457	26 456	43,3%	
S10	05/03-11/03	36%	33%	18 730	17 972	-4,0%	
S11	12/03-18/03	36%	29%	18 753	15 643	-16,6%	Intervacances de mars -16,6%
S12	19/03-25/03	30%	28%	15 912	15 226	-4,3%	
S13	26/03-01/04	25%	28%	13 363	15 308	14,6%	
S14	02/04-08/04	19%	9%	10 124	4 684	-53,7%	Vacances de printemps 10,6%
S15	09/04-15/04	16%	15%	8 570	7 983	-6,9%	
S16	16/04-22/04	16%	11%	8 517	6 227	-26,9%	
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL		33,0%	29,5%	329 691	304 905	-7,5%	
S52 à S15		35,4%	32,1%	316 623	296 650	-6,3%	

TAUX DE REMPLISSAGE



SECTEUR LOCATIF = Résidences de tourisme + Agences immobilières

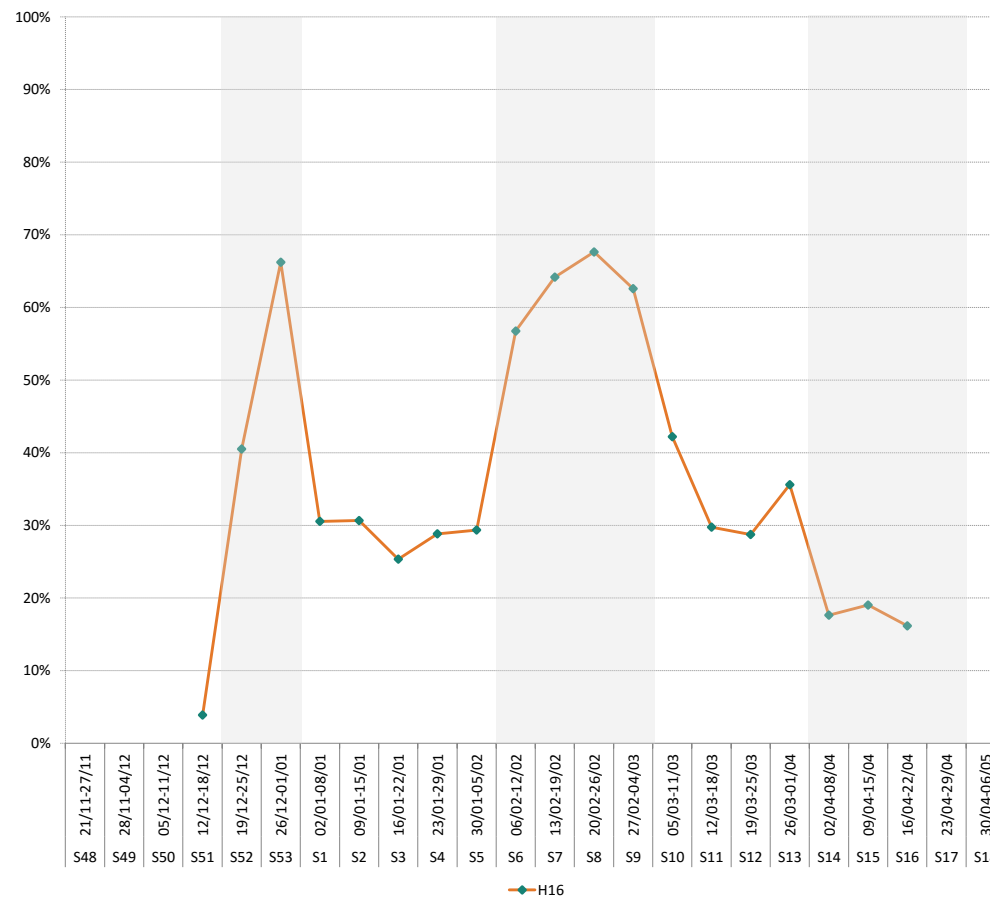
RECAP

	H15	H16
Nb Lits		2 958
Tx de réponse		91%
Nuitées par lits		49
Part d'étrangers		7.1%

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITÉES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12		4%		804		Noël / An
S52	19/12-25/12		41%		8 389		
S53	26/12-01/01		66%		13 710		
S1	02/01-08/01		31%		6 326		Intervacances de janvier
S2	09/01-15/01		31%		6 348		
S3	16/01-22/01		25%		5 250		
S4	23/01-29/01		29%		5 969		
S5	30/01-05/02		29%		6 079		
S6	06/02-12/02		57%		11 751		Vacances d'hiver
S7	13/02-19/02		64%		13 289		
S8	20/02-26/02		68%		14 002		
S9	27/02-04/03		63%		12 960		
S10	05/03-11/03		42%		8 739		Intervacances de mars
S11	12/03-18/03		30%		6 162		
S12	19/03-25/03		29%		5 954		
S13	26/03-01/04		36%		7 370		Vacances de printemps
S14	02/04-08/04		18%		3 653		
S15	09/04-15/04		19%		3 938		
S16	16/04-22/04		16%		3 345		
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL			36,6%		144 037		
S52 à S15			39,7%		139 888		

Nuitées locatives	144 037
Nuitées propriétaires	0

TAUX DE REMPLISSAGE

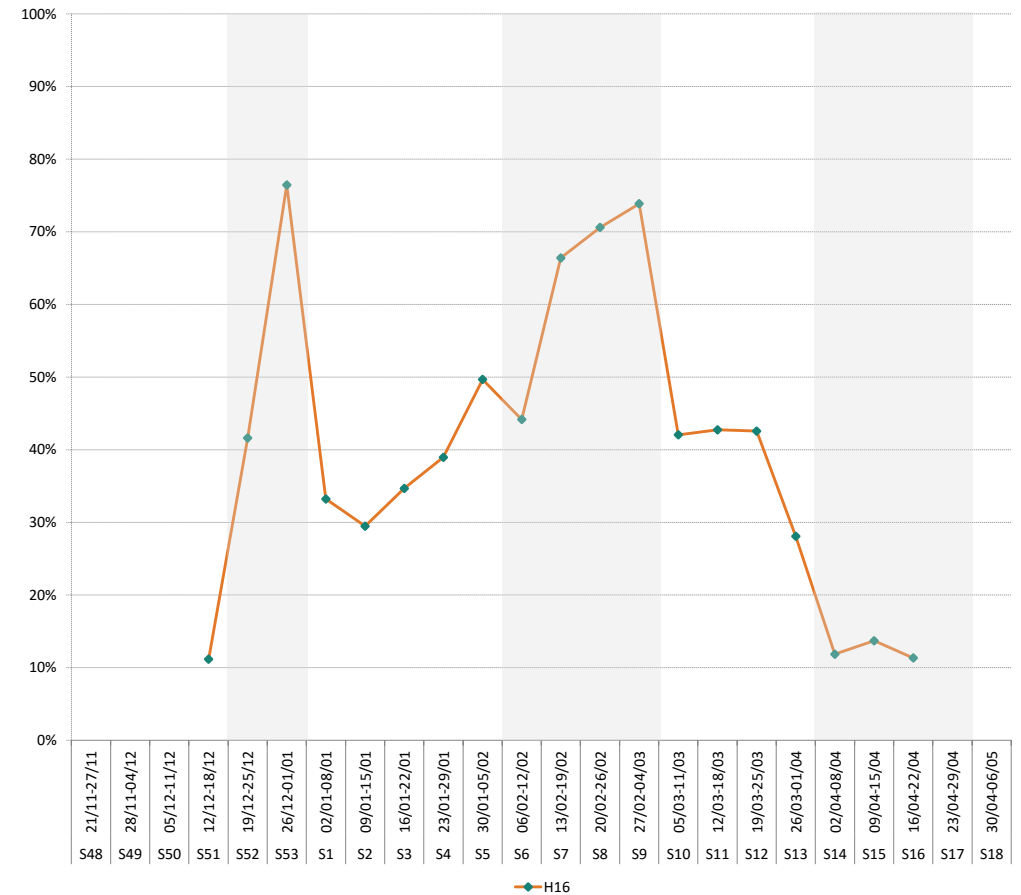


RECAP

	H15	H16
Nb Lits		509
Tx de réponse		73%
Nuitées par lits		53
Part d'étrangers		2.2%

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITÉES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12		11%		398		Noël / An
S52	19/12-25/12		42%		1 483		
S53	26/12-01/01		76%		2 724		
S1	02/01-08/01		33%		1 183		Intervacances de janvier
S2	09/01-15/01		29%		1 050		
S3	16/01-22/01		35%		1 235		
S4	23/01-29/01		39%		1 388		
S5	30/01-05/02		50%		1 770		
S6	06/02-12/02		44%		1 574		
S7	13/02-19/02		66%		2 366		
S8	20/02-26/02		71%		2 515		
S9	27/02-04/03		74%		2 632		
S10	05/03-11/03		42%		1 499		Intervacances de mars
S11	12/03-18/03		43%		1 523		
S12	19/03-25/03		43%		1 517		
S13	26/03-01/04		28%		1 000		
S14	02/04-08/04		12%		422		Vacances de printemps
S15	09/04-15/04		14%		488		
S16	16/04-22/04		11%		404		
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL			40,1%		27 172		
S52 à S15			43,5%		26 369		

TAUX DE REMPLISSAGE

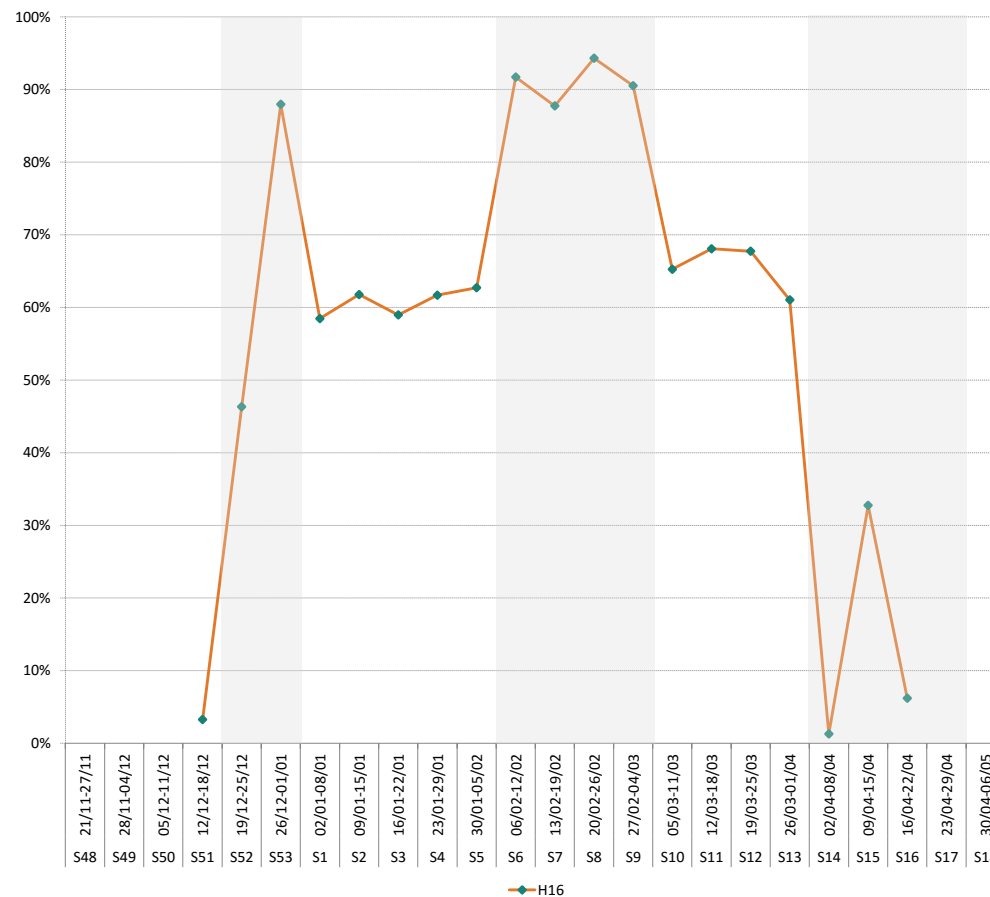


RECAP

	H15	H16
Nb Lits		1 346
Tx de réponse		100%
Nuitées par lits		78
Part d'étrangers		0.0%

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12		3%		308		Noël / An
S52	19/12-25/12		46%		4 364		
S53	26/12-01/01		88%		8 288		
S1	02/01-08/01		58%		5 509		Intervacances de janvier
S2	09/01-15/01		62%		5 820		
S3	16/01-22/01		59%		5 556		
S4	23/01-29/01		62%		5 811		
S5	30/01-05/02		63%		5 910		
S6	06/02-12/02		92%		8 642		Vacances d'hiver
S7	13/02-19/02		88%		8 267		
S8	20/02-26/02		94%		8 887		
S9	27/02-04/03		91%		8 530		
S10	05/03-11/03		65%		6 147		Intervacances de mars
S11	12/03-18/03		68%		6 414		
S12	19/03-25/03		68%		6 383		
S13	26/03-01/04		61%		5 751		
S14	02/04-08/04		1%		123		Vacances de printemps
S15	09/04-15/04		33%		3 087		
S16	16/04-22/04		6%		585		
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL			58,3%		104 381		
S52 à S15			64,6%		103 488		

TAUX DE REMPLISSAGE

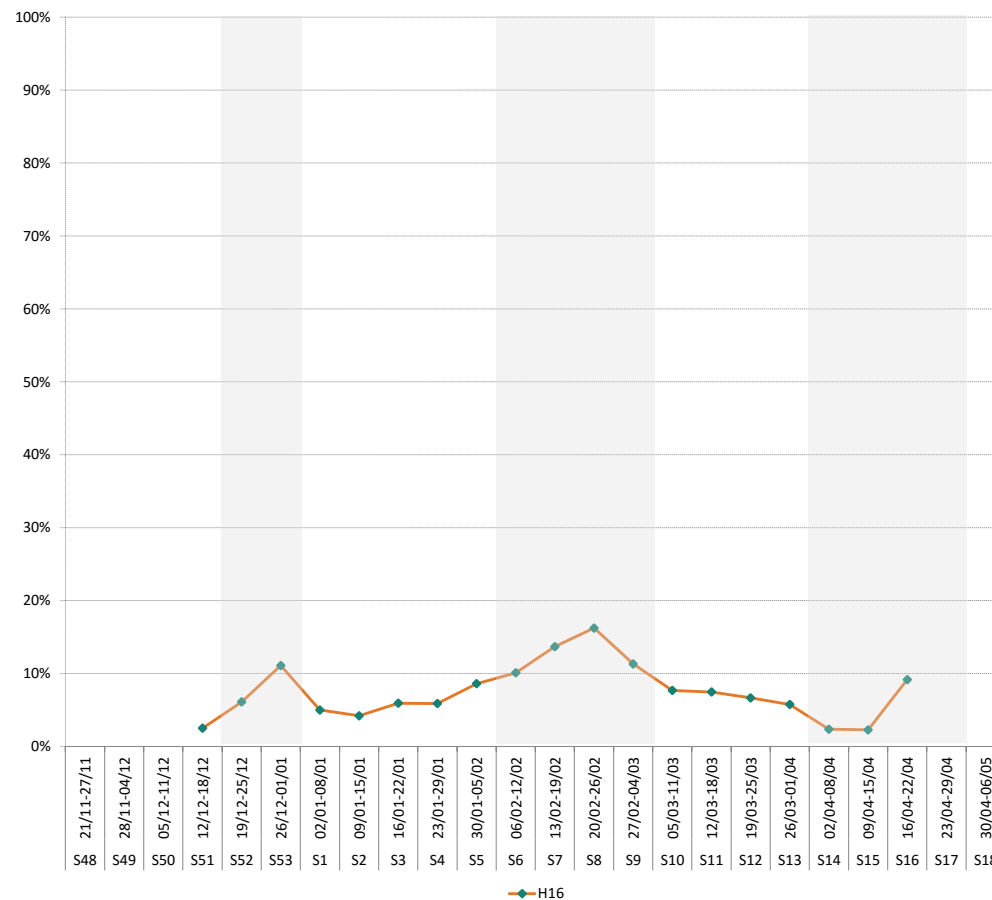


RECAP

	H15	H16
Nb Lits		2 950
Tx de réponse		65%
Nuitées par lits		10
Part d'étrangers		7.1%

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12		3%		519		Noël / An
S52	19/12-25/12		6%		1 260		
S53	26/12-01/01		11%		2 290		
S1	02/01-08/01		5%		1 028		Intervacances de janvier
S2	09/01-15/01		4%		868		
S3	16/01-22/01		6%		1 226		
S4	23/01-29/01		6%		1 215		
S5	30/01-05/02		9%		1 777		
S6	06/02-12/02		10%		2 084		Vacances d'hiver
S7	13/02-19/02		14%		2 826		
S8	20/02-26/02		16%		3 350		
S9	27/02-04/03		11%		2 334		
S10	05/03-11/03		8%		1 587		Intervacances de mars
S11	12/03-18/03		7%		1 544		
S12	19/03-25/03		7%		1 373		
S13	26/03-01/04		6%		1 186		Vacances de printemps
S14	02/04-08/04		2%		486		
S15	09/04-15/04		2%		469		
S16	16/04-22/04		9%		1 893		
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL			7,5%		29 315		
S52 à S15			7,7%		26 904		

TAUX DE REMPLISSAGE

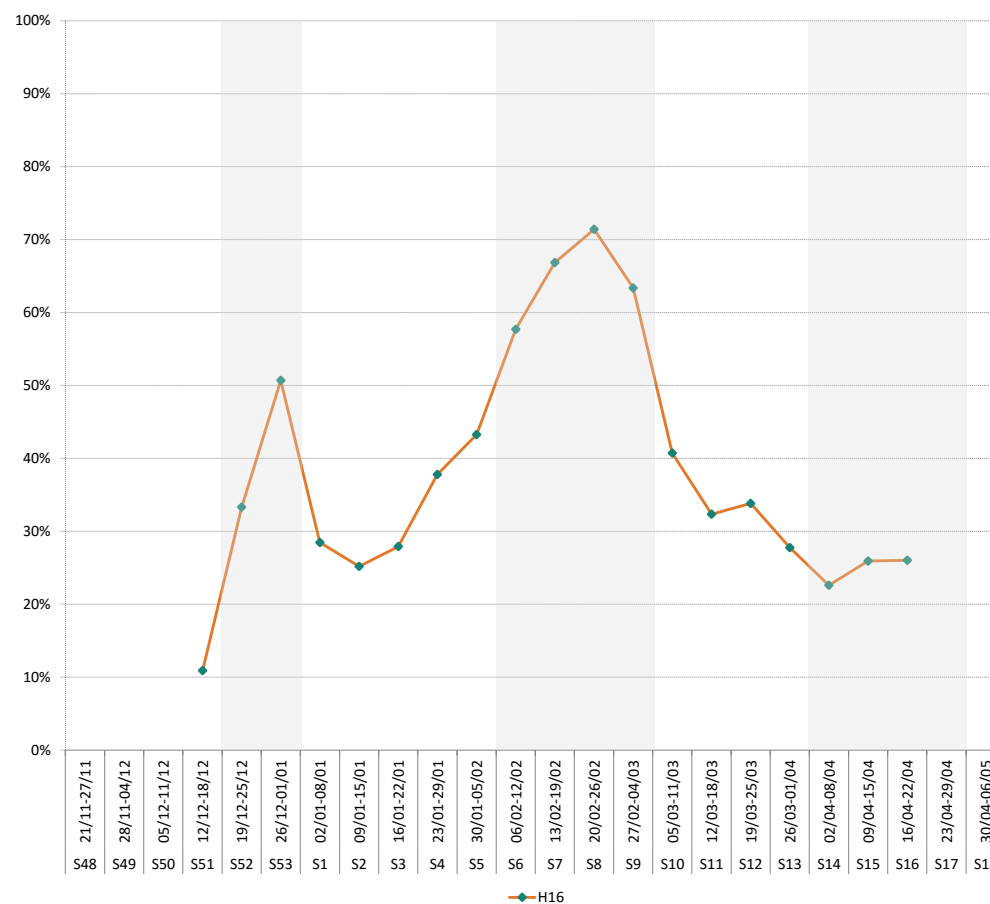


LITS TIEDES PARTICULIERS = Gîtes + Loueurs particuliers + C2C

RECAP		
	H15	H16
Nb Lits		3 276
Tx de réponse		100%
Nuitées par lits		51

N° sem.	Date	TAUX DE REMPLISSAGE		NUITEES		Evo en %	EVO PERIODES COMMERCIALES (en %)
		H15	H16	H15	H16		
S48	21/11-27/11						Avant saison
S49	28/11-04/12						
S50	05/12-11/12						
S51	12/12-18/12		11%		2 503		Noël / An
S52	19/12-25/12		33%		7 640		
S53	26/12-01/01		51%		11 626		
S1	02/01-08/01		28%		6 530		Intervacances de janvier
S2	09/01-15/01		25%		5 777		
S3	16/01-22/01		28%		6 405		
S4	23/01-29/01		38%		8 665		Vacances d'hiver
S5	30/01-05/02		43%		9 921		
S6	06/02-12/02		58%		13 233		
S7	13/02-19/02		67%		15 332		Intervacances de mars
S8	20/02-26/02		71%		16 378		
S9	27/02-04/03		63%		14 531		
S10	05/03-11/03		41%		9 343		Vacances de printemps
S11	12/03-18/03		32%		7 421		
S12	19/03-25/03		34%		7 755		
S13	26/03-01/04		28%		6 368		
S14	02/04-08/04		23%		5 186		
S15	09/04-15/04		26%		5 943		
S16	16/04-22/04		26%		5 968		
S17	23/04-29/04						
S18	30/04-06/05						
TOTAL			38,2%		166 524		
S52 à S15			40,5%		158 053		

TAUX DE REMPLISSAGE



Périodes commerciales	N° Semaine	FR	GB	NL	BE	LU	DE	AU	ES	CH	IT	IR	RU	PL	CZ	SK	SL	NO	FI	DK	SW	AUS	BR	AS	
Début de saison	N° 49 28/11 au 04/12																								
	N° 50 05/12 au 11/12																								
	N° 51 12/12 au 18/12																								
Vacances de Noël	N°52 19/12 au 25/12	A+B+C																							
	N°53 26/12 au 01/01/2016	A+B+C																							
	N°1 02/01 au 08/01																								
	N°2 09/01 au 15/01																								
	N°3 16/01 au 22/01																								
	N°4 23/01 au 29/01																								
	N°5 30/01 au 05/02																								
	N°6 06/02 au 12/02	B																							
Vacances d'hiver	N°7 13/02 au 19/02	B+A																							
	N°8 20/02 au 26/02	A+C																							
	N°9 27/02 au 04/03	C																							
	N°10 05/03 au 11/03																								
	N°11 12/03 au 18/03																								
	N°12 19/03 au 25/03																								
	N°13 26/03 au 01/04																								
Vacances de printemps	N°14 02/04 au 08/04	B																							
	N°15 09/04 au 15/04	B+A																							
	N°16 16/04 au 22/04	A+C																							
	N°17 23/04 au 29/04	C																							
	N°18 30/04 au 06/05																								
	N°19 07/05 au 13/05																								

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 2015
 Noël : Vendredi 25 décembre 2015
 Jour de l'an : Vendredi 01 Janvier 2016
 Noël orthodoxe : 07 Janvier 2016
 Lundi de pâques : Lundi 28 mars 2016
 Semaine sainte : Dimanche 27 mars au dimanche 03 avril 2016
 Pâques orthodoxe : Dimanche 12 avril 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	
Début de saison	N° 48 26/11 au 02/12																							
	N° 49 03/12 au 09/12																							
	N° 50 10/12 au 16/12																							
Vacances de Noël	N°51 17/12 au 23/12	A+B+C																						
	N°52 24/12 au 30/12	A+B+C																						
Vacances d'hiver	N°1 31/12 au 06/01/17																							
	N°2 07/01 au 12/01																							
	N°3 14/01 au 20/01																							
	N°4 21/01 au 27/01																							
	N°5 28/01 au 03/02																							
	N°6 04/02 au 10/02	C																						
Vacances de printemps	N°7 11/02 au 17/02	C+B																						
	N°8 18/02 au 24/02	B+A																						
	N°9 25/02 au 03/03	A																						
	N°10 04/03 au 10/03																							
Vacances de printemps	N°11 11/03 au 17/03																							
	N°12 18/03 au 24/03																							
	N°13 25/03 au 31/03																							
	N°14 01/04 au 07/04	C																						
Vacances de printemps	N°15 08/04 au 14/04	C+B																						
	N°16 15/04 au 21/04	B+A																						
	N°17 22/04 au 28/04	A																						
	N°18 29/04 au 05/05																							

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 2016
 Noël : Dimanche 25 décembre 2016
 Jour de l'an : Dimanche 01 Janvier 2017
 Noël orthodoxe : Samedi 07 Janvier 2017
 Lundi de pâques : Lundi 17 Avril 2017
 Semaine sainte : Dimanche 09 avril au dimanche 16 avril 2017
 Pâques orthodoxe : Dimanche 16 avril 2017

- La cartographie des stocks de lits touristiques en station est impactante pour le modèle économique.
- La nature et le stock de lits, couplés à son niveau de gestion et à son niveau de programmation (par les intermédiaires, sa visibilité sur internet...), permettent de définir une typologie de lits.
 - gestion "intégrée" = hôtels, résidences de tourisme, villages vacances...
 - gestion "diffuse" = agences immobilières, centrales de réservations, places de marché de particuliers à particuliers...

	CHAUDS - LITS MARCHANDS	LITS TIEDES	LITS FROIDS
EXPOSITION	LITS MARCHANDS A FORTE EXPOSITION COMMERCIALE	LITS TIEDES A EXPOSITION MODEREE	LITS FROIDS "SANS EXPOSITION COMMERCIALE"
CATEGORIE	HOTEL RESIDENCE DE TOURISME VILLAGE VACANCE	CENTRALE DE RESERVATION AGENCE IMMOBILIERE RESIDENCE EN MULTIPROPRIETE CAMPING	GITE DE FRANCE CLEVACANCES OFFRES C2C LISTES DES LOUEURS

- L'analyse de la fréquentation touristique de ces lits 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 sur une période donnée 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.
- Cette analyse est une analyse hebdomadaire et les résultats sont livrés à la semaine et par grande période commerciale
- Cette collecte d'informations s'effectue par enquête en ligne pour la majorité des acteurs ou par accès direct aux logiciels de certains gestionnaires, en accord avec eux.

Le processus de l'enquête :

- Mise à jour des stocks (lits marchands par interrogation des professionnels / lits non marchands par inventaire internet),
- Enquête du taux de remplissage (le taux de remplissage tient compte de l'occupation réelle du lot) --> nombre de nuitées,
- Enquête exhaustive auprès des professionnels,
- 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.

Définitions

Taux de remplissage (TR) : indique le niveau moyen de fréquentation d'un hébergement en nuitées sur une période donnée - Nombre de nuitées maximum prenant en compte l'occupation réelle des lots.

Taux d'occupation (TO) : indique le niveau moyen de fréquentation d'un hébergement (appartements ou chambres) sur une période donnée

$$TR \text{ (en \%)} = \frac{\text{nombre de nuitées réalisées}}{\text{Nombre de nuitées maximum au total}}$$

$$TO \text{ (en \%)} = \frac{\text{nombre de lots occupés}}{\text{Nombre de lots disponibles au total}}$$

