

Le Marché Italien

L'Italie est le principal marché étranger de la Côte d'Azur, parfois au coude à coude avec le marché britannique (2005-6, 2012-13). Il est très proche par la culture latine, l'histoire et la frontière communes.

La France a accueilli 7 millions de séjours en 2018 (+5,5%), séjournant 6 nuits, et il s'agit de sa 4^{ème} clientèle étrangère (6ème en 2017).

Ce marché avait explosé entre 86 et 92, mais a subi plusieurs crises et une chute importante jusqu'en 2012. La demande est actuellement stabilisée dans l'attente d'un nouveau souffle.

Il faut distinguer deux marchés : l'Italie du Nord, proche et naturellement tournée vers le littoral de la Riviera (22 millions d'hab. dont 6 sur les deux régions limitrophes), et le reste de l'Italie/Sicile-Sardaigne (38 millions), qui s'assimile plus au profil des autres clientèles sud-européennes.

La Côte d'Azur

La clientèle italienne est fortement fidélisée, voire semi-résidente, avec environ 20 000 résidents permanents et 23 000 résidences secondaires (en baisse). Les séjours sont soit courts soit longs, et pour la population limitrophe, fréquents. Sa contribution à la fréquentation étrangère est importante, soit 12%, mais a fortement régressé (28% en 92). La Côte d'Azur accueille plus de 10% des nuitées hôtels en France. **La part de marché est élevée et stable sur les dernières années.**

Principales régions d'origine : Lombardie 30%, Piémont 17%, Ligurie 16%, Rome-Latium 8%, Toscane 6%. Séjours avion : 45% proviennent de Rome, 18% de Campanie, 7% du Sud, 7% de Venise-Nord-Est, 5% de Sicile-Sardaigne.

Chiffres clés

- 1 million de séjours de 5,5 nuits en moyenne, dont :
- 320 000 séjours en hôtels et résidences
- 70 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- 23 000 résidences secondaires sur la Côte d'Azur, et 22% d'Italiens parmi la population de Monaco

Dépense : 79€/jour, 512€/séjour

Saisonnalité séjours : juin à septembre = 41%, juillet-août = 24%, hiver = 35%. Pointe en août (15%)

Visiteurs avion : 57% repartent sur des vols vers Rome, 16% vers Naples, 6% vers Venise, 5% vers Paris

😊 Points forts

- proximité géographique, culturelle et linguistique ; passé "italien" de la Côte d'Azur
- Nice Côte d'Azur : "3^{ème} aéroport d'Italie"
- Menton porte d'entrée en France, frontière ouverte
- ouverture à la concurrence du train et de l'autocar favorable - l'un des rares marchés avec contribution importante et en hausse en hiver, avec pointe en fin d'année (3ème rang des marchés pour le taux de séjours avion en Déc. ou Jan.)
- bonne diffusion spatiale de la fréquentation
- clientèle active

Ce marché inclut l'Italie et Malte, soit une population de 60 millions d'habitants, en baisse (âge moyen : 46 ans, record mondial avec le Japon). 5,6 millions d'étrangers.

PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2017 : +0,5%/an

Dépenses à l'étranger

24,6 milliards €, au 10^{ème} rang mondial en 2018 - Tendance annuelle moyenne 2005-2018 : +2,7%

Nombre de jours de congés payés

24 + 12 jours fériés = 36

Visa nécessaire pour la France : **NON** (Schengen)

Particularités du calendrier : 5 jours fériés en déc.-janvier

C'est un marché...

- de proximité, donc de courts séjours et de visiteurs fidélisés (8 sur 10), partiellement francophone
- majoritairement de loisirs
- de courts séjours hôtels (principal segment : 4-6 nuits) ; mais également de longs séjours, pour toutes les catégories (rebond du 2-3*)
- vital pour la zone Monaco-Menton (2^{ème} rang des marchés pour la part de séjours sur les zones Menton et Monaco)
- de visiteurs plutôt actifs (casinos - 1er rang des marchés, spectacles, sports) mais assez peu intéressé par les musées
- à forte motivation shopping

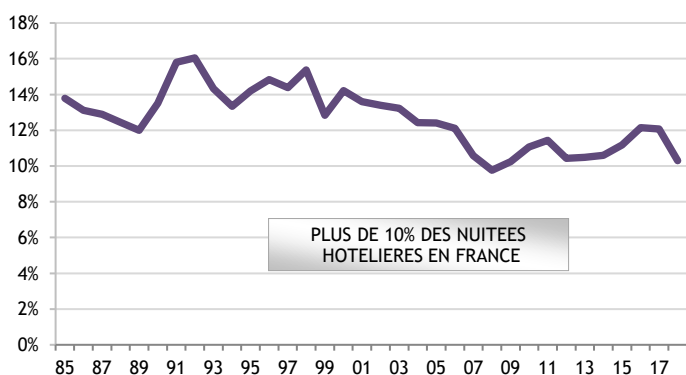
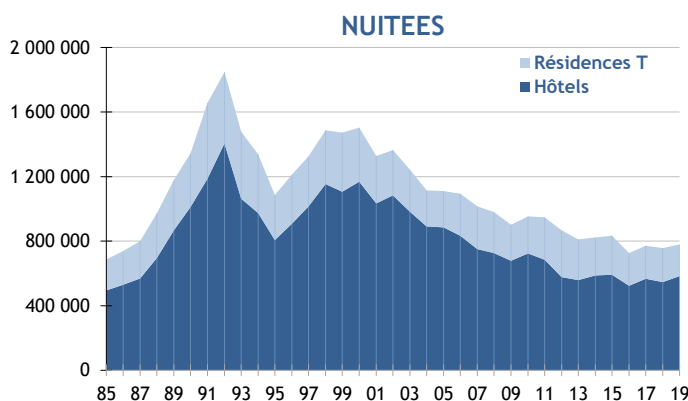
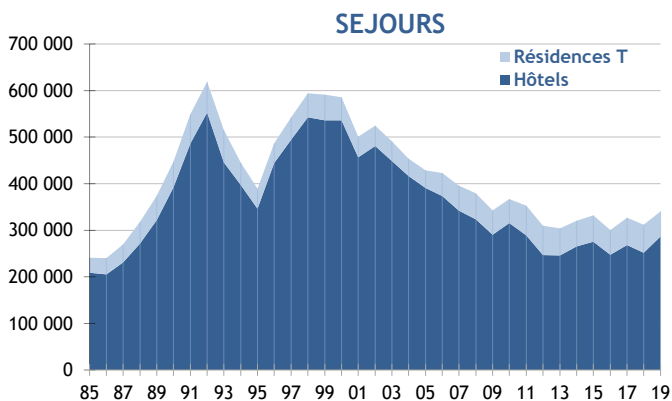


☹️ Points faibles

- relative instabilité politique, incertitude économique et fiscale (dette publique) et tendance déflationniste avec sortie possible de l'€
- démographie en baisse (1 Italien sur 4 a plus de 65 ans) ; la Ligurie a l'une des plus faibles natalités au monde !
- forte baisse de la part du motif Affaires
- malgré la proximité, des fluctuations assez marquées et une contribution à la fréquentation étrangère qui a du mal à rebondir
- à l'avant dernier rang des marchés pour le taux de satisfaction maximale

OBSERVATOIRE DU TOURISME DE LA CÔTE D'AZUR

Les séjours italiens en hôtels et résidences ont littéralement explosé jusqu'en 1992, puis ont subi un net recul avant de rebondir jusqu'en 98. Depuis, la demande est en net repli, atteignant un point bas en 2016, mais avec une demande en résidences qui est restée solide. Le volume actuel de fréquentation a chuté de moitié pour retrouver son niveau de la fin des années 80, mais tend à remonter légèrement sur les dernières années. Une partie de cette perte a probablement été compensée par la croissance des séjours en résidences secondaires. La part des résidences de tourisme sur le cumul des deux hébergements marchands s'élève à 18% des séjours et 27% des nuitées.



PART DE MARCHÉ COTE D'AZUR

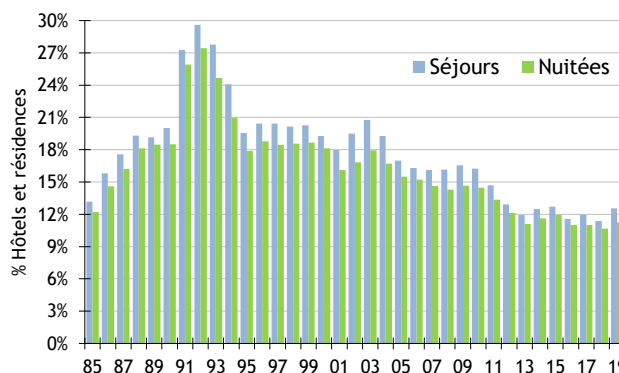
Sur le total des nuitées hôtelières passées en France, les Italiens en réalisent à présent plus de 12% sur la Côte d'Azur, une part élevée, mais qui a fortement chuté entre 92 (16%) et 2008 (9,8%).

La tendance est de nouveau positive depuis 2008 et la part reste bien supérieure à la moyenne des autres marchés, du fait du rôle de porte d'entrée joué par la région.

La part des Italiens dans la fréquentation étrangère des hôtels et résidences avait littéralement explosé entre 85 et 92. À cette période, le tourisme azuréen était devenu très fortement dépendant de la demande italienne (près du tiers des séjours étrangers). Une saine situation de moindre dépendance existe depuis le début de la décennie 2000. À présent la contribution de ce marché est "normalisée", et de nouveau supérieure à 12% pour les séjours en 2019. Il s'agit donc d'un marché capital pour la destination, et qui reste à redynamiser.

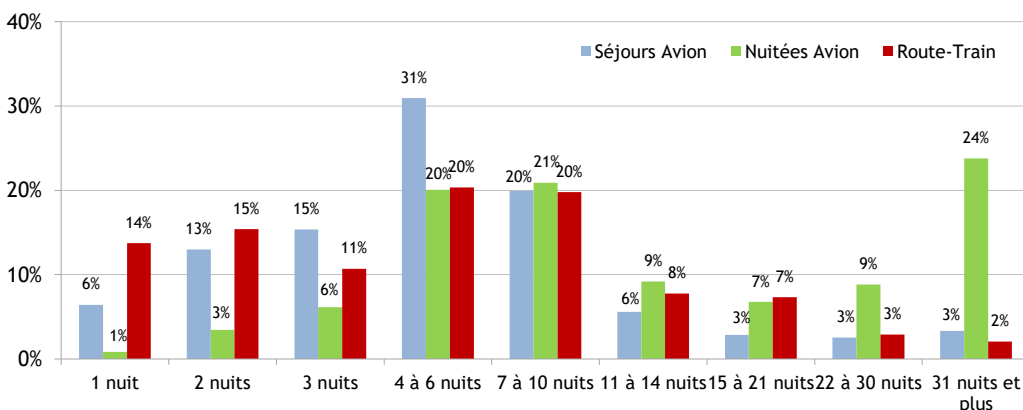
La part des nuitées est historiquement plus faible que celle des séjours, en raison d'une durée de séjour très courte dans les hôtels, mais cet écart s'est réduit ces dernières années.

CONTRIBUTION DES ITALIENS A LA FREQUENTATION ETRANGERE

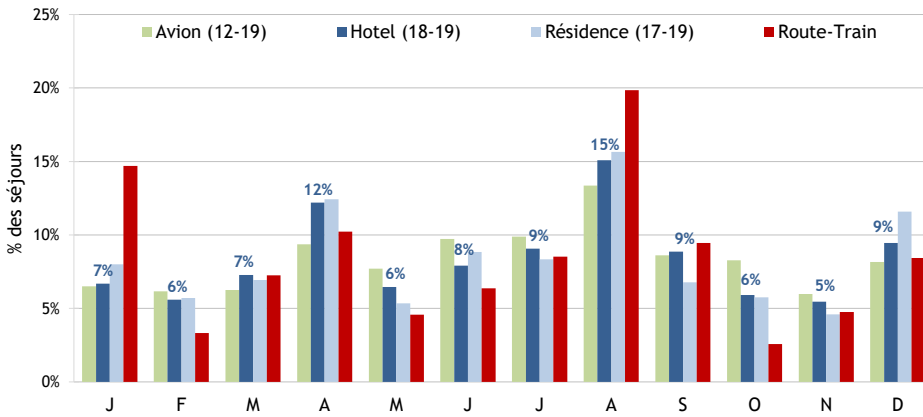


DUREES DE SEJOUR

Les séjours italiens étaient brefs car plus fréquents, mais leur durée se normalise. Les séjours par avion durent actuellement 8,6 nuits en moyenne (7,7 pour le Loisirs et 6,0 pour l'Affaires). Les séjours Loisirs Marchand se limitent à 5,3 nuits, et les séjours non Marchand sont longs avec 9 nuits. Les courts séjours (1 à 3 nuits) représentent 35% des séjours avion (en baisse). Dans l'hôtellerie, les séjours sont courts, soit 2,3 nuits en moyenne. Dans les résidences, ils atteignent 4,4 nuits. Pour les séjours avion, le principal segment est de loin le 4-6 nuits, soit 3 séjours sur 10. Les séjours de plus de 3 semaines sont rares mais génèrent un tiers des nuitées. Pour les séjours route-train, près de 3 sur 10 durent qu'une ou deux nuits (simple passage) mais leur durée moyenne globale dépasse les 8 nuits.



	Durée	Nuits
	Hôtels	2,3
	Résidences	4,4
	Hôtels+Rés.	2,7
Avion 12-19	Moyenne	8,3
	Loisirs	7,7
	Dont Hébergement marchand	5,3
	Dont Hébergement non-marchand	9,0
	Affaires	6,0
	Dont MICE	4,3
	Dont Autres affaires	6,6
	Route - Train	8,1



Hotels + Résidences		
18-19	SEJOURS	NUITEES
J	7,0%	8,0%
F	5,7%	5,4%
M	7,4%	6,5%
A	12,2%	11,6%
M	6,2%	5,9%
J	8,0%	7,1%
J	8,9%	9,0%
A	15,2%	18,7%
S	8,6%	8,4%
O	5,9%	5,5%
N	5,3%	4,8%
D	9,7%	9,1%

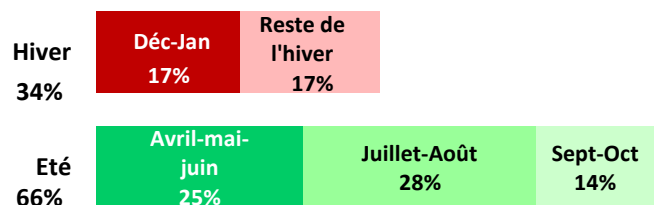
Les **séjours italiens** sont particulièrement bien répartis sur l'année, avec toutefois une pointe marquée en Août (plus de 15% des séjours hôtels-résidences, 20% des séjours route-train). Une seconde pointe importante apparaît durant les fêtes de fin d'année (3ème rang des marchés pour le taux de séjours en Déc. ou Jan.), et une 3ème en Avril (Pâques). La saisonnalité diffère sensiblement selon les segments. Février est le mois le plus creux.

Attention : les taux indiqués portent sur les séjours hôtels ; les séjours en hôtels-résidences sont affectés au mois d'arrivée, tandis que les séjours par avion sont affectés au mois de départ, l'enquête étant réalisée à l'embarquement.

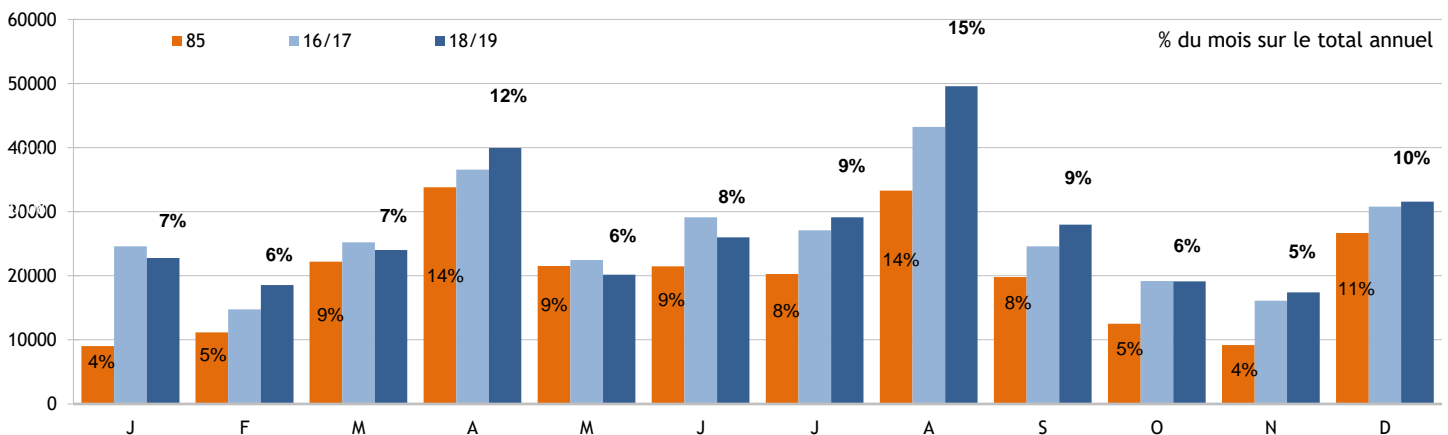
Les **nuitées hébergements** sont majoritaires en Juillet-Août (28%), mais bien réparties sur les autres mois, notamment en hiver (34% du total annuel). Février et Novembre sont les mois creux. La période Juin-Septembre représente seulement 43% du total annuel, l'un des taux les plus bas parmi les étrangers.

L'évolution des séjours hébergements depuis 1985 (en volume) montre une très forte croissance en janvier (+153%) et en Novembre (+89%), et une croissance importante aussi en Février (+66%) et Octobre (+53%) et Août (+49%). A contrario, on observe une relative stabilité en Mars et une chute en Mai. Concernant la part de chaque mois, on note entre 85 et 2019 une croissance de la part des séjours réalisés en Janvier, Février et tous les mois de Juillet à Novembre.

NUITEES 2018/19 - HOTELS ET RESIDENCES



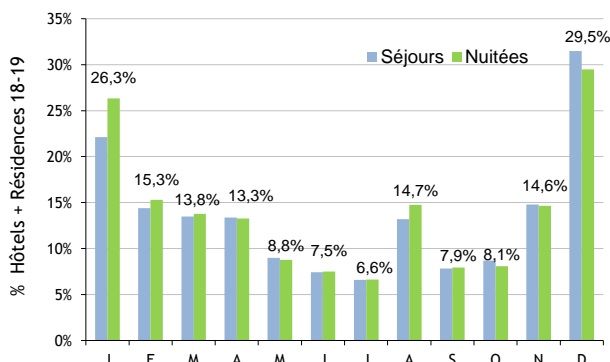
EVOLUTION DES SEJOURS EN HOTELS ET RESIDENCES PAR MOIS



POTENTIEL MENSUEL

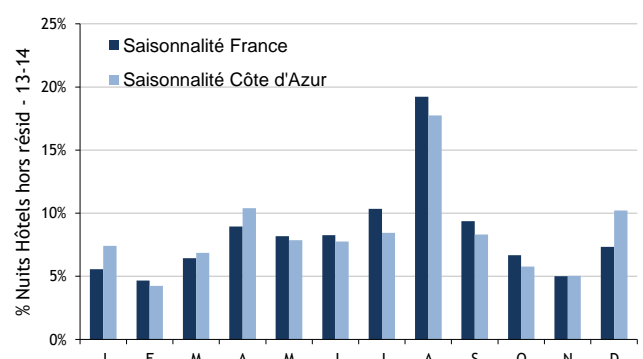
La part des Italiens sur l'ensemble des nuitées étrangères en hébergements Côte d'Azur (contribution) varie fortement, de 6,6% en Juillet à 29,5% en Décembre. Il s'agit d'une cible incontournable pour l'hiver. Sa contribution est moindre entre Mai-Juillet et Sept.-Oct. La part de marché Côte d'Azur/France montre une faiblesse de Juillet à Oct., mais un niveau très élevé entre Nov.-Avril, sauf Février. Si on compare la distribution mensuelle des nuitées entre la France et la Côte d'Azur, on constate un léger potentiel en été, avec une présence importante en France mais moins marquée sur la Côte d'Azur.

CONTRIBUTION

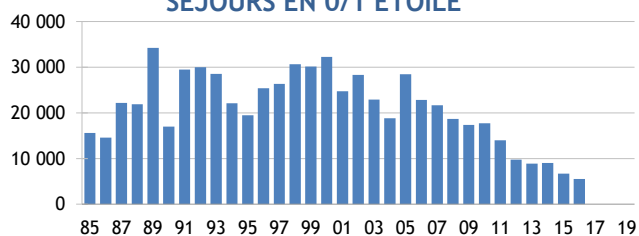


PDM 06/F	
J	14,1%
F	9,6%
M	11,2%
A	12,2%
M	10,1%
J	9,9%
J	8,6%
A	9,7%
S	9,3%
O	9,1%
N	10,6%
D	14,7%

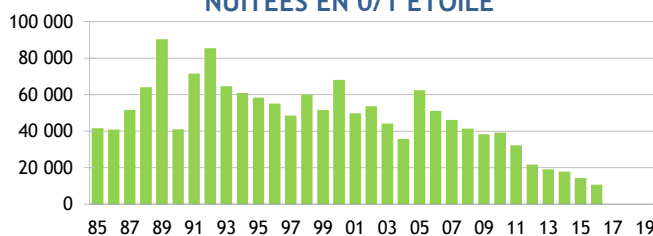
POTENTIEL SUR LA FRANCE



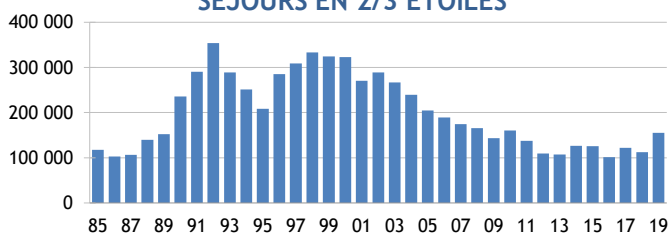
SEJOURS EN 0/1 ETOILE



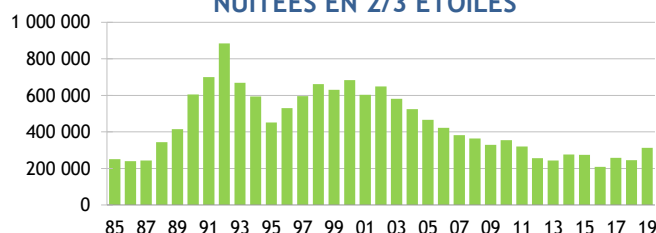
NUITEES EN 0/1 ETOILE



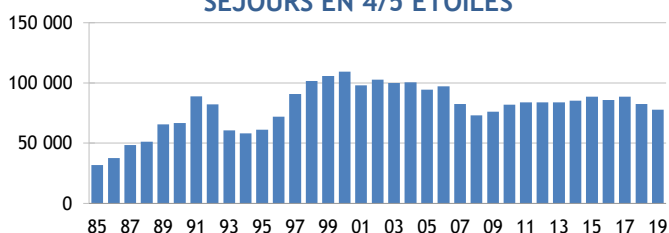
SEJOURS EN 2/3 ETOILES



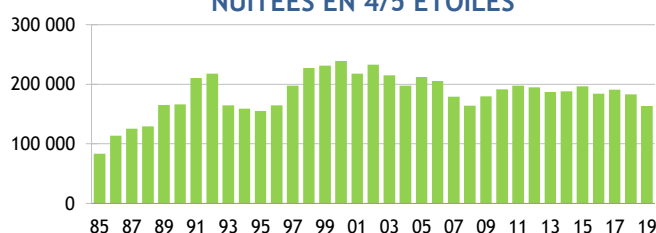
NUITEES EN 2/3 ETOILES



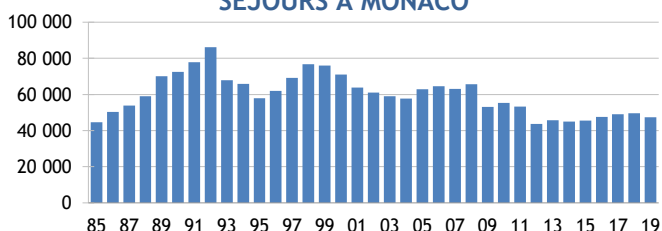
SEJOURS EN 4/5 ETOILES



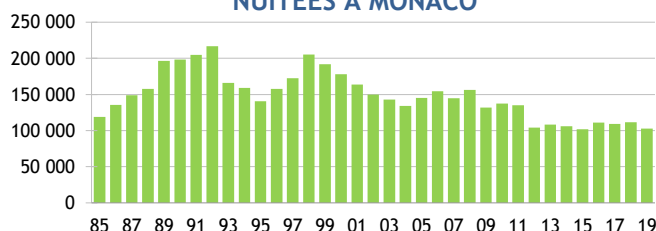
NUITEES EN 4/5 ETOILES



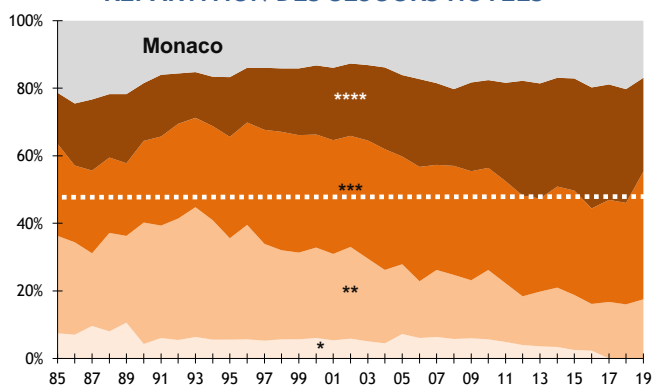
SEJOURS A MONACO



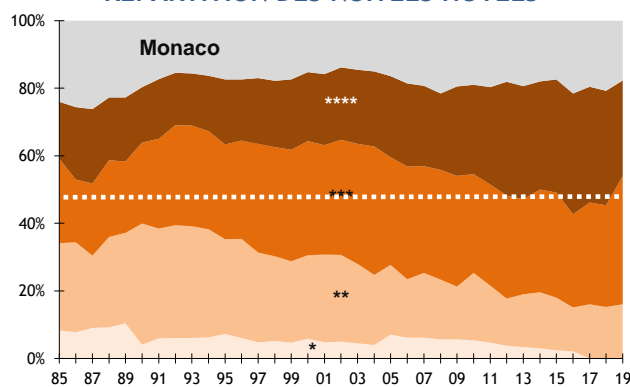
NUITEES A MONACO



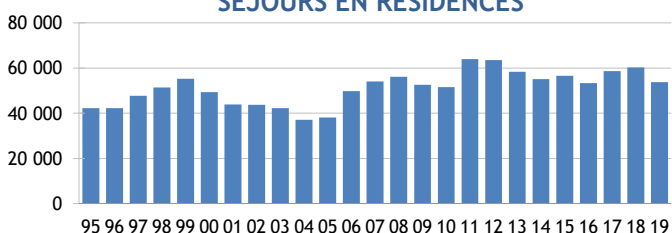
REPARTITION DES SEJOURS HOTELS



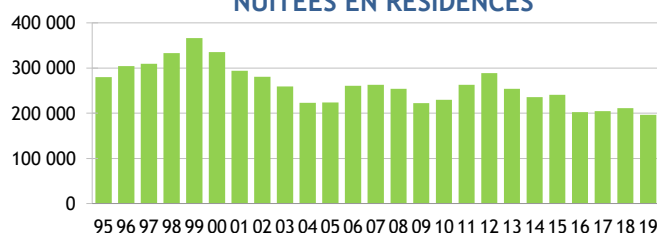
REPARTITION DES NUITEES HOTELS



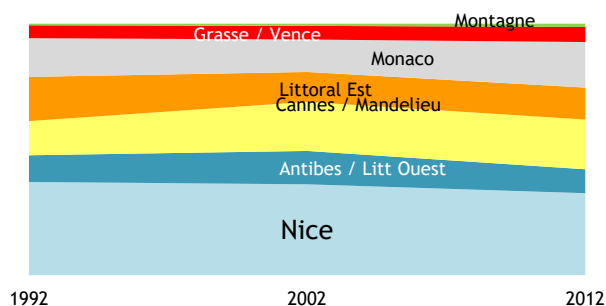
SEJOURS EN RESIDENCES



NUITEES EN RESIDENCES



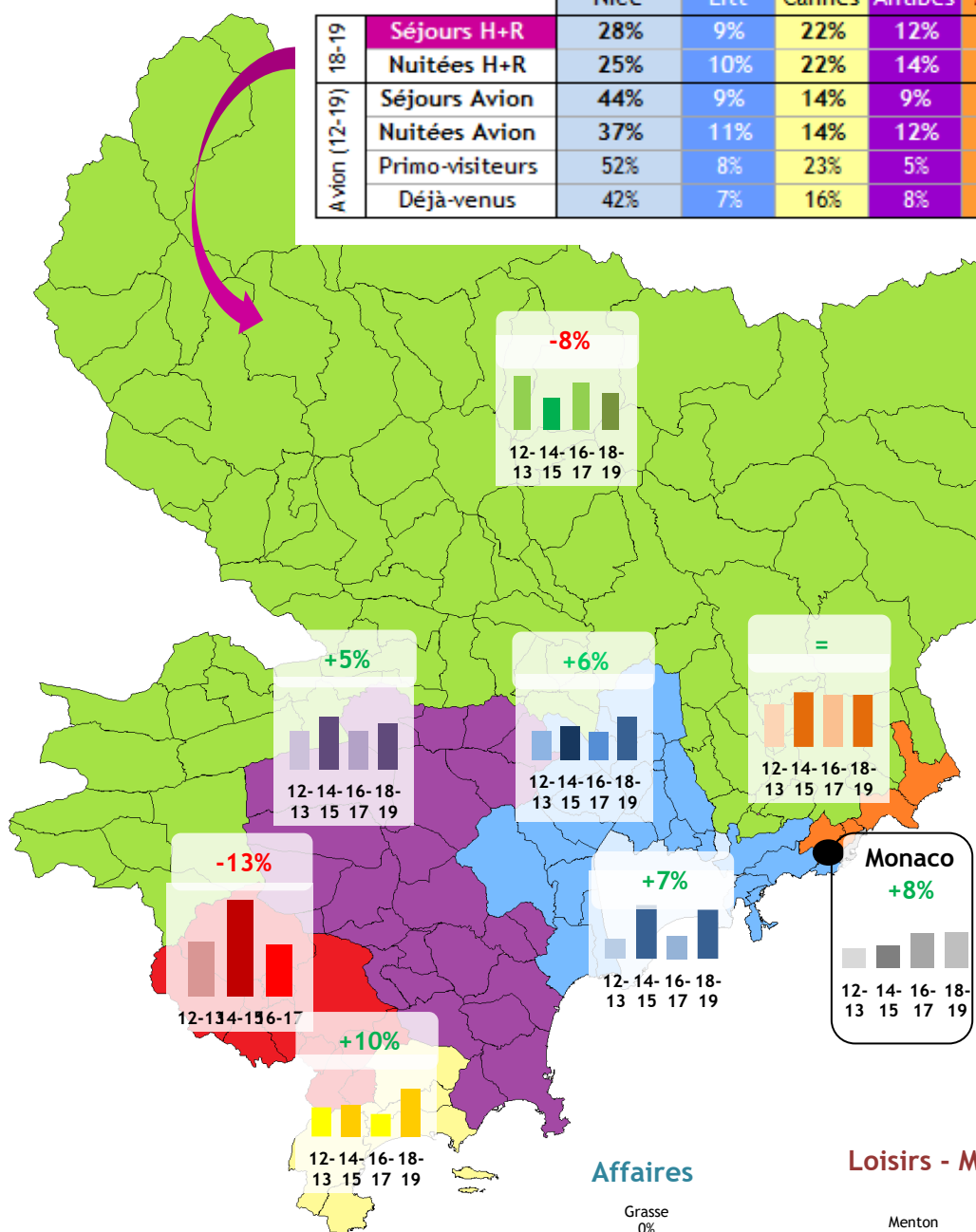
TENDANCES HOTELS 92-2012 - ANCIEN ZONAGE



Historiquement, les étrangers se répartissaient bien sur tout l'espace littoral. Nice hébergeait 37% des séjours hôtels en 92, 36% en 2002 et 33% en 2012, et a donc cédé du terrain aux autres zones. Celles qui ont élargi leur part de marché sont surtout Cannes-Mandelieu (jusqu'à 20% en 2012) et Monaco (18%). Le Littoral Est a reculé de 6 points puis regagné 1 point. La zone Antibes/Littoral Ouest a vu sa part chuter de 13% à 9% entre 2002 et 2012.

Ces évolutions assez sensibles s'expliquent surtout par le transfert au profit des résidences de tourisme sur Antibes et des résidences secondaires sur le littoral de Nice à Menton hors Monaco, facteurs de baisse pour le secteur hôtelier.

	Nice	Litt	Cannes	Antibes	Menton	Monaco	Grasse	Montagne
18-19								
Séjours H+R	28%	9%	22%	12%	11%	15%	1%	2%
Nuitées H+R	25%	10%	22%	14%	12%	14%	1%	2%
Avion (12-19)								
Séjours Avion	44%	9%	14%	9%	9%	14%	1%	1%
Nuitées Avion	37%	11%	14%	12%	12%	12%	1%	1%
Primo-visiteurs	52%	8%	23%	5%	4%	8%	0%	0%
Déjà-venus	42%	7%	16%	8%	10%	15%	1%	1%



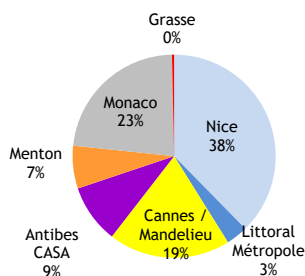
Selon le nouveau zonage, les principales zones de séjour en 2012-19 sont : Nice (28% des séjours hébergements et 44% des séjours avion) suivie de Cannes-Mandelieu (22% et 14%) et de Monaco (15%). Antibes-CASA réalise une part de 12% des séjours hébergements pour seulement 9% des séjours avion. Menton bénéficie d'une part élevée, de 11% des séjours hébergements (2^{ème} marché pour le taux de séjours avion à Menton ou Monaco, mais au dernier rang pour Grasse/Villeneuve-Valbonne). Le Littoral Métropole réalise 11% des nuitées hébergements.

Le rôle moteur de Nice apparaît clairement par le fait que 52% des primo-visiteurs choisissent cette zone. Toutefois, 23% sont également générés par la zone de Cannes

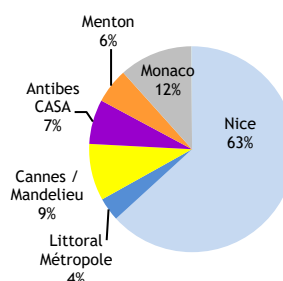
Nice est surtout choisie pour les séjours Loisirs Marchand (plus de 6 sur 10, devant Monaco qui en accueille 12%), et pour 36% des séjours Loisirs non Marchand, devant Cannes et Littoral Métropole. Pour le segment Affaires, Nice en accueille 37%, Monaco 23% et Cannes 19%.

En 2018-19 (voir carte), on note des évolutions positives sur le littoral mais négatives sur le moyen et haut pays. La croissance est surtout forte à Cannes (+10%) et Monaco (+8%).

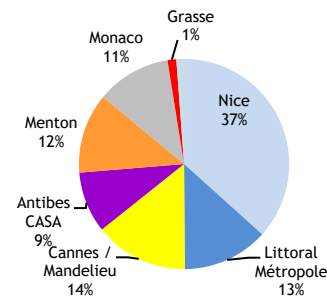
Affaires

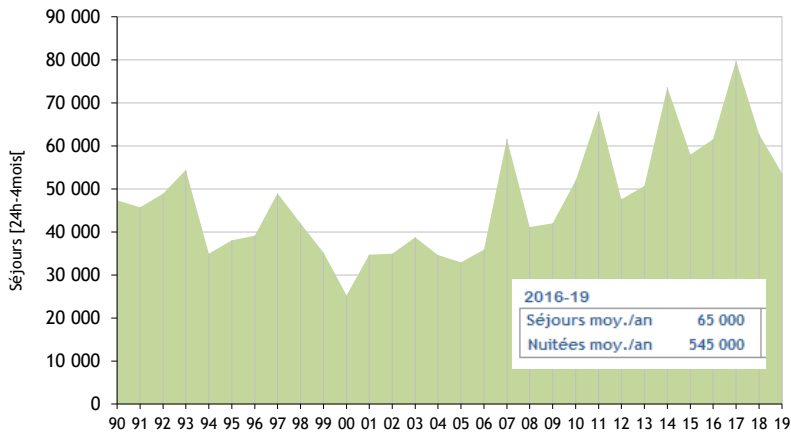


Loisirs - Marchand



Loisirs - Non Marchand





La part de l'avion demeure marginale vers la Côte d'Azur, soit 6% des séjours, au nombre total d'environ 65 000 actuellement. Ce segment exclut bien évidemment le tourisme italien de proximité (régions Ligurie-Piémont ; voir note ci-dessous). Ce segment a évolué à la baisse entre 92 et 2000, avant de rebondir. On observe des pointes périodiques, suivies de reflux, avec une tendance globale haussière. 2017 marque un record absolu à 80 000 séjours avion, mais aussi une inversion de tendance.

Les séjours par avion durent en moyenne 8,6 nuits (5,3 seulement en Loisirs Marchand), et pour les 2 cibles Loisirs le principal segment est le séjour de 4-6 nuits. Pour les séjours Loisirs Non Marchand, la durée moyenne atteint les 9 nuits. Pour le segment Affaires le principal segment est le 2-3 nuits (43%).

Le taux de satisfaction est très bon avec 81% de "très satisfaits", et on compte aussi 3% d'insatisfaits. Le taux de primo-visiteurs est de 31% sur le segment avion.

La dépense moyenne s'élève à 79€ par jour/pers. et 512€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 21% des séjours, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 14%. La clientèle est âgée de 42 ans en moyenne (38 en Loisirs Marchand). Le principal segment âge en Loisirs est le 60 ans et + (21%).

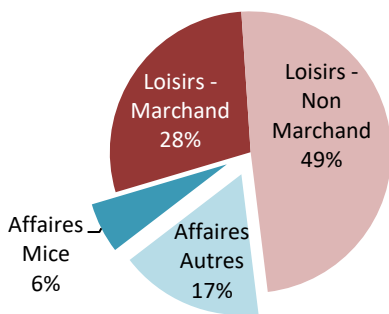
Note : une partie de ce flux peut concerner des résidents italiens de Ligurie venus prendre l'avion à Nice, mais séjournant au moins une nuit dans la région. L'attractivité de l'offre aérienne au départ de Nice est déterminante pour ce segment de la demande italienne.

2012-19	GLOBAL	Loisirs Marchand	Loisirs Non-March.	Affaires
Durée de séjour	8,3	5,3	9,0	6,0
Age moyen	42	38	44	42
Nb Personnes	1,6	2,0	1,5	1,2
Taux 1 ^{er} visite	31%	53%	21%	30%
Dépense/séjour	510 €	705 €	390 €	536 €
Dépense/jour	78 €	137 €	50 €	102 €
> 200€ / jour	14%	20%	6%	25%
De 30 à 200€ / jour	65%	76%	60%	60%
<30€ / jour	21%	3%	34%	15%
Satisfaction				
Très satisfaits	81%	76%	84%	78%
Satisfaits	16%	18%	15%	17%
Non entier. Satisf.	3%	6%	2%	5%

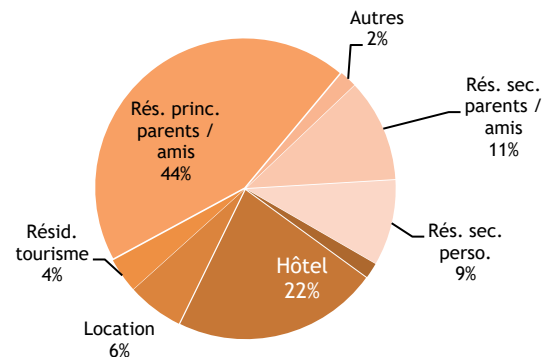
SEGMENTATION CIBLES

Le segment Loisirs Marchand ne regroupe que moins de 3 séjours sur 10, et c'est le segment Loisirs non Marchand qui domine largement avec 49% des séjours avion (1er rang des marchés pour les séjours en rés. sec. de parents-amis). L'Affaires génère 22% des séjours avion.

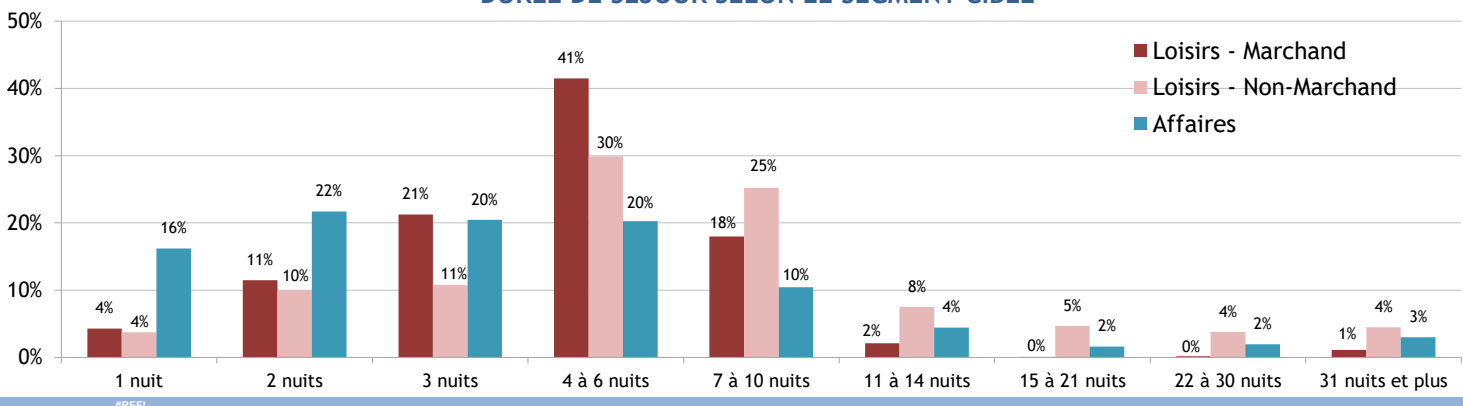
Parmi les séjours Loisirs, le mode le plus fréquent est de loin la résidence des parents et amis (44%), devant l'hôtel, qui héberge 22% des séjours. La location concerne 10% des séjours avion, mais les résidences secondaires en hébergent 20% (1er rang des marchés pour le taux de séjours avion en rés. sec. de parents et amis).



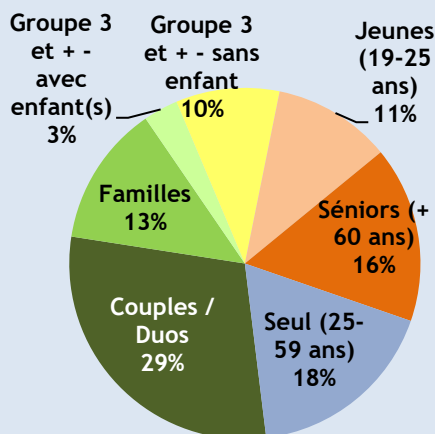
SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT



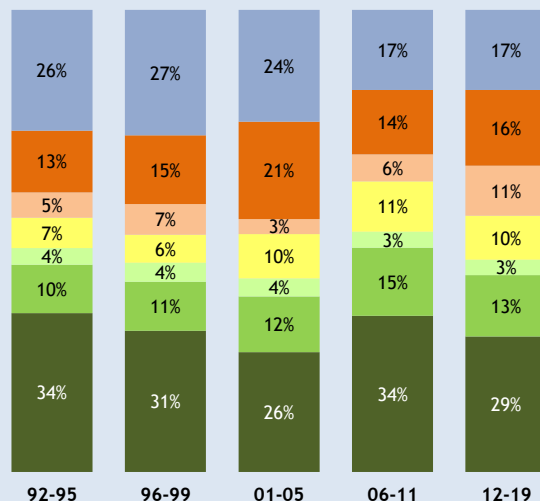
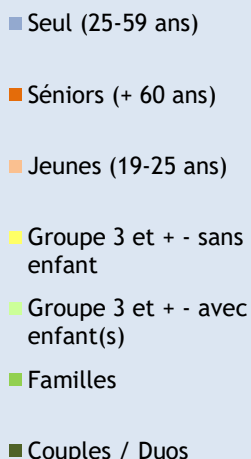
DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE



TYPLOGIE LOISIRS AVION



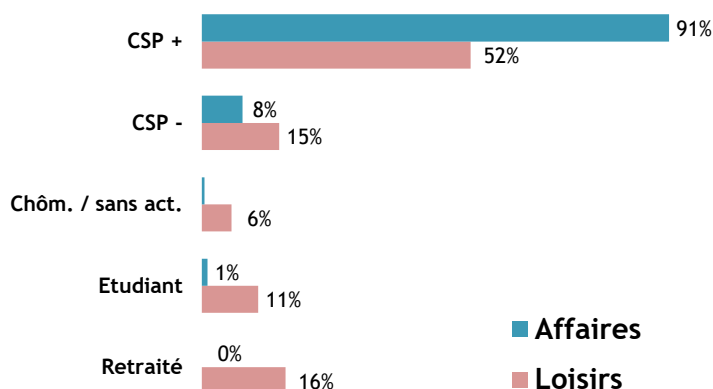
Moyenne 2012-19



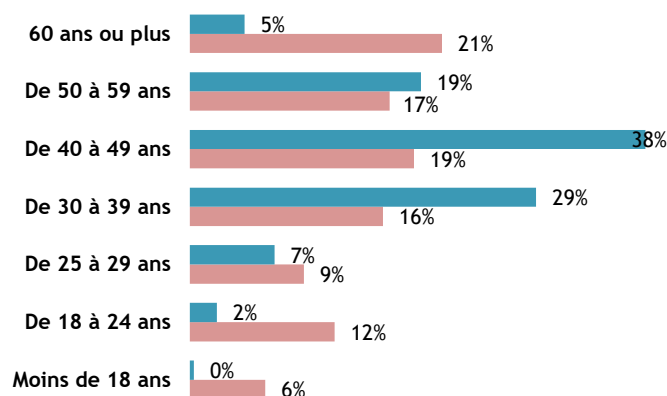
Les Italiens à motif Loisirs voyagent le plus souvent à deux adultes, soit 29% des séjours avion, devant le segment des Seniors qui représente 16% du total. Les adultes voyageant seuls représentent 17% (mais ils peuvent rejoindre des visiteurs déjà sur place). 16% sont des Familles (incluant 1,6 enfant en moyenne) et 11% sont des jeunes. 10% voyagent à 3 adultes ou plus, sans enfant (hors groupes constitués, non dénombrés).

Sur plus de deux décennies, on observe deux phases d'évolution, entre 92 et 05 où la structure s'équilibre mieux (avec forte chute des couples au profit des Familles et Seniors), puis entre 05 et 18 où la part des couples remonte et la part des Jeunes triple au détriment des Seniors et des adultes voyageant seuls. La part des Familles se renforce.

CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE (répondant, hors accompagnants)



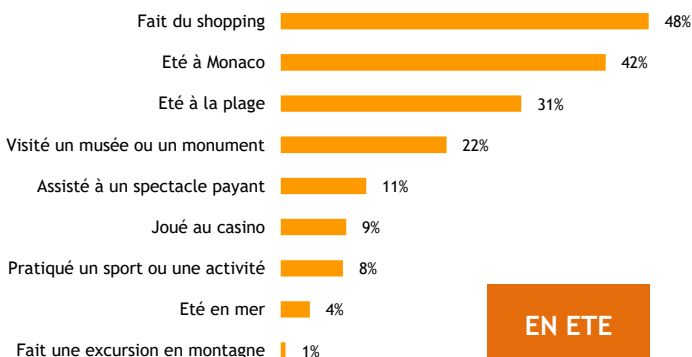
SEJOURS PAR CLASSES D'AGE (hors moins de 15 ans voyageant seul)



SEGMENT LOISIRS

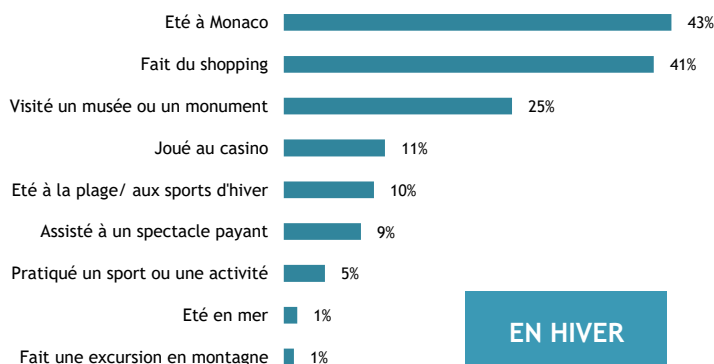
En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout le shopping (48%), la visite de Monaco (42%) et la plage (32%). Près d'un sur dix pratiquent un sport ou une activité. En hiver, c'est la visite de Monaco qui prime avec 43%, devant le shopping (41%) et la visite de musée-monument (26%). Sur l'année entière 10% jouent au casino (1er rang des marchés) et autant assistent à un spectacle payant.

ACTIVITES DECLAREES



EN ETE

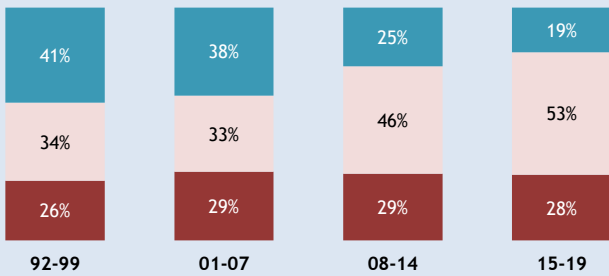
ACTIVITES DECLAREES



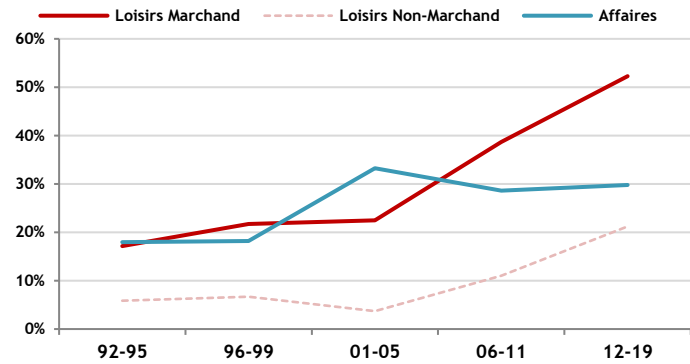
EN HIVER

SEGMENTATION CIBLES

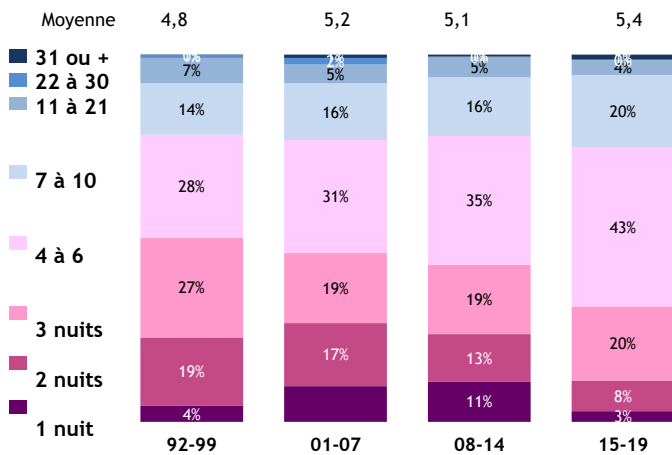
Loisirs Marchand Loisirs Non-Marchand Affaires



TAUX DE PRIMO-VISITEURS



DUREE DE SEJOUR - Loisirs Marchand



Tendances Visiteurs avion Loisirs

SEGMENTATION CIBLES

Forte progression de la part du Loisirs non Marchand, au détriment de l'Affaires (sa part a baissé de moitié)

TAUX DE PRIMO VISITEURS

En nette progression pour le Loisirs Marchand et non Marchand depuis 2001, en hausse plus modérée pour l'Affaires puis stabilité après 2001

DUREE DE SEJOUR DU SEGMENT LOISIRS MARCHAND

La part des courts séjours a fortement chuté, au profit des 4-6 nuits devenus largement majoritaires. Hausse de la part des longs séjours +10 nuits

ZONES DE SEJOUR

Nice et Menton progressent au détriment de Monaco surtout.

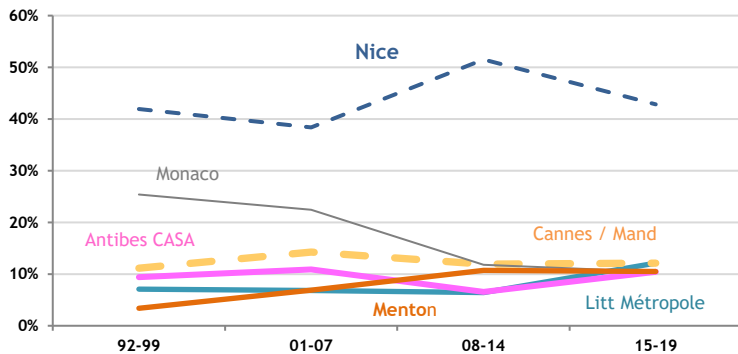
MODES D'HEBERGEMENTS

La part hôtel a perdu 20 pts au profit des autres modes, surtout parents et amis qui repassent en tête, et résidence sec. Plus récemment la location progresse fortement (incluant plates-formes location entre particuliers)

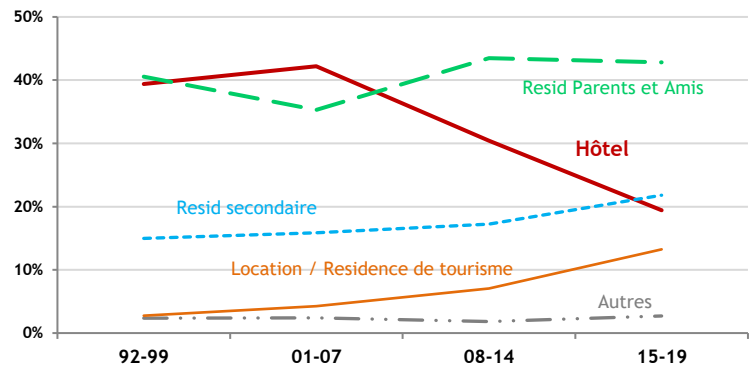
AGE/CSP

Age moyen plutôt stable. Hausse de la part des -30 ans mais baisse des 30-49 ans. Net recul des CSP+ au profit des CSP- et des retraités, et plus récemment des étudiants.

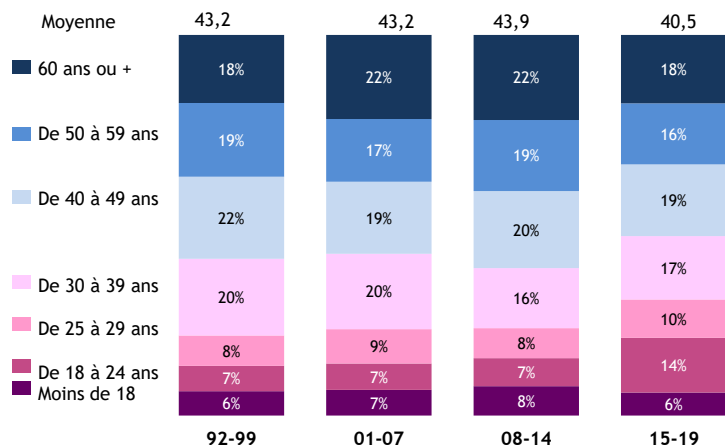
ZONES DE SEJOUR - Loisirs



MODES D'HEBERGEMENTS - Loisirs



ÂGE DES VISITEURS LOISIRS



CSP DES VISITEURS LOISIRS (répondant)

