

## Le Marché Africain subsaharien

Ce marché global intègre tous les pays d'Afrique hors Maghreb, mais ils n'ont pas tous les mêmes caractéristiques ni le même potentiel. Il s'agit d'une zone économique en expansion, et certains pays affichent une croissance très rapide, notamment ceux dont la rente pétrolière est importante. Le marché se limite actuellement à la classe aisée et aux expatriés.

Selon Oxford Economics, parmi les 10 villes africaines au plus fort PIB en 2030 on trouve 4 villes d'Afrique du Sud ainsi que Luanda, Lagos, Dar Es Salaam et Khartoum.

## La Côte d'Azur

Ce marché figure au 19<sup>ème</sup> rang des marchés étrangers. Sa contribution à la fréquentation étrangère se limite à un peu moins de 1%, mais a doublé en 8 ans. La Côte d'Azur accueille plus de 5% des nuitées hôtels en France. La part de marché est faible mais stable.

**Principales régions d'origine (2007-14) :** Afrique du Sud (45%), Sénégal (9%), Maurice (6%), Côte d'Ivoire (5%), Gabon (4%), Nigéria (4%), Angola (4%), Congo (3%)

## Chiffres clés

- 68 000 séjours de 13 nuits en moyenne, dont :
- 20 000 séjours en hôtels et résidences
- 24 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- environ 400 résidences secondaires

Dépense : 85€/jour, 1081€/séjour

Période de réservation (GDS avion) : les 2/3 réservent moins de 2 mois avant le séjour, 14% plus de 4 mois avant

Saisonnalité séjours : juin à septembre = 54%, juillet-août = 26%, hiver = 28%. Pointe en juin (17%)

Visiteurs avion : 45% repartent sur des vols vers Paris, 12% vers Loncres, 8% vers Dubaï, 4% vers Genève, 4% vers Zurich. Résas via GDS : 41% via Paris, 11% via Dubaï, 6% via Londres LHR

Ce marché inclut les pays suivants : Tous pays d'Afrique hors Maghreb hors Egypte, mais incluant la Lybie, soit une population de plus de 750 millions d'habitants (âge moyen : NC).

### PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2014 : + 8,8%/an

Dépenses à l'étranger : Voir fiches détaillées

Nombre de jours de congés payés : NC

Visa nécessaire pour la France : OUI (60€)

Particularités du calendrier : NC

## C'est un marché...

- de longue distance, avec des tarifs aériens élevés
- de loisirs et d'affaires (1/3 des séjours avion)
- partiellement francophone
- de voyageurs aisés et dépensiers, notamment en shopping, ou bien à budget limité, adultes voyageant seuls ou en couple
- de séjours plutôt longs, en non marchand principalement (plus d'1 séjour sur 2 chez parents et amis ou en résidences secondaires)
- de visiteurs en non marchand connaissant déjà la destination et de primo-visiteurs en modes marchands



## Pouvoir d'achat du rand sud-africain en France



Période	Variation
5 ans	-23,53%
3 ans	-33,34%
1 an	-8,69%
6 mois	-2,95%

L'évolution du pouvoir d'achat des Sud-Africains en France (€ pour 1 Rand) est en forte chute depuis 2006, soit un recul de près d'un quart.

## 😊 Points forts

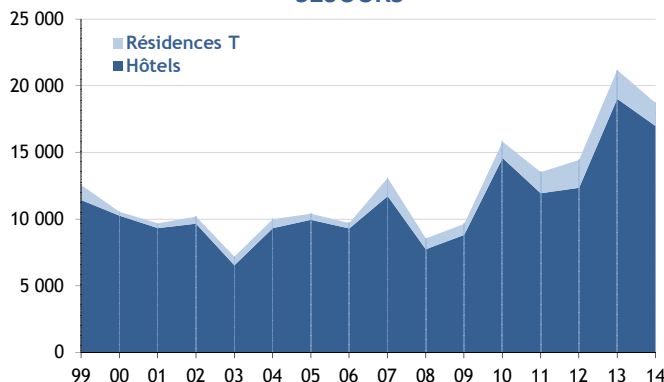
- Nice est l'un des aéroports d'Europe les plus proches depuis l'Afrique, pouvant renforcer sa place de porte d'entrée de l'Europe méridionale
- des séjours longs de plus de 13 nuits
- des liens forts avec la France pour l'Afrique francophone et la zone Franc CFA
- un certain potentiel pour les mois d'hiver
- plus de la moitié des séjours hôtels en 4-5\*

## 😞 Points faibles

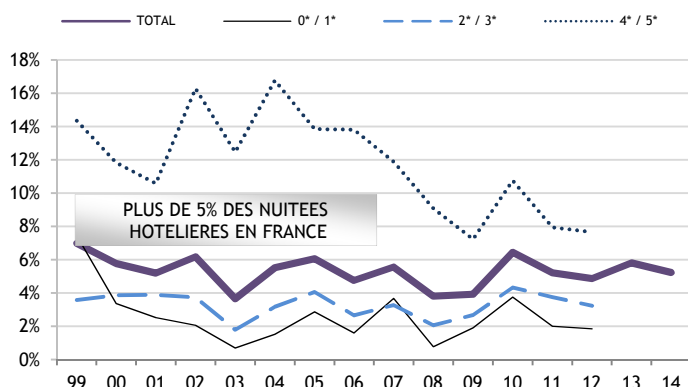
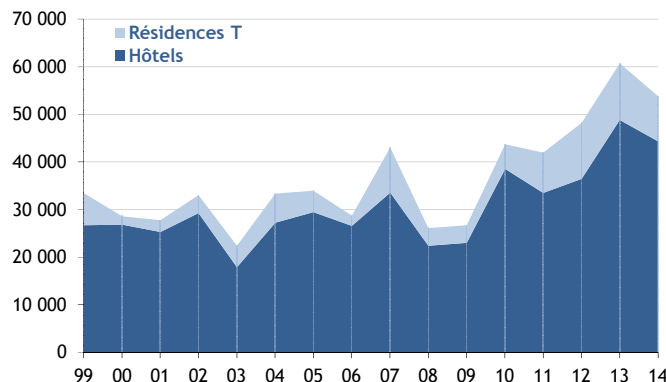
- temps et coût du transport, sans desserte directe
- très faible présence locale des touristes du Congo, Kenya, Soudan, Ethiopie, Tanzanie, Ouganda, pays offrant pourtant un certain potentiel
- obligation et coût du visa
- dispersion des clientèles potentielles dans divers grands pôles économiques
- fidélisation difficile

Les séjours africains en hôtels et résidences ont plutôt stagné jusqu'en 2009, mais progressent rapidement depuis. Ils ont dépassé les 20 000 en 2013 mais 2014 est en baisse. Les nuitées en résidences ont fortement augmenté ces dernières années. La part des résidences sur le cumul des deux hébergements marchands s'élève à 10% des séjours et 19% des nuitées.

## SEJOURS



## NUITEES

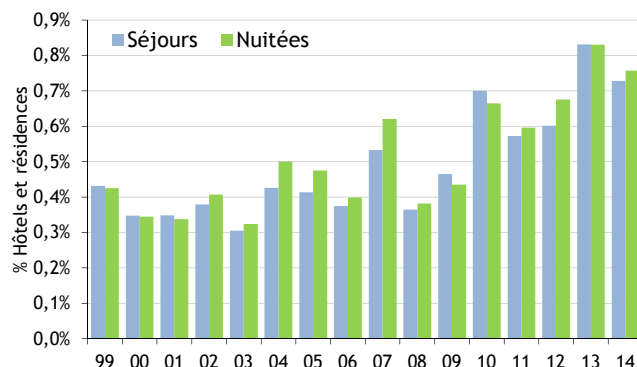


## PART DE MARCHÉ COTE D'AZUR

Sur le total des nuitées hôtelières passées en France, les Africains en réalisent 5,2% sur la Côte d'Azur. Cette part est plutôt faible et en baisse jusqu'en 2008, mais en croissance depuis, donc au final plutôt stable sur le long terme.

Cette part est nettement plus élevée en catégories 4-5\* malgré une forte baisse jusqu'en 2009. Elle est très basse, de l'ordre de 2%, dans les catégories 0-1\*.

## CONTRIBUTION DES AFRICAINS HORS MAGHREB A LA FREQUENTATION ETRANGERE

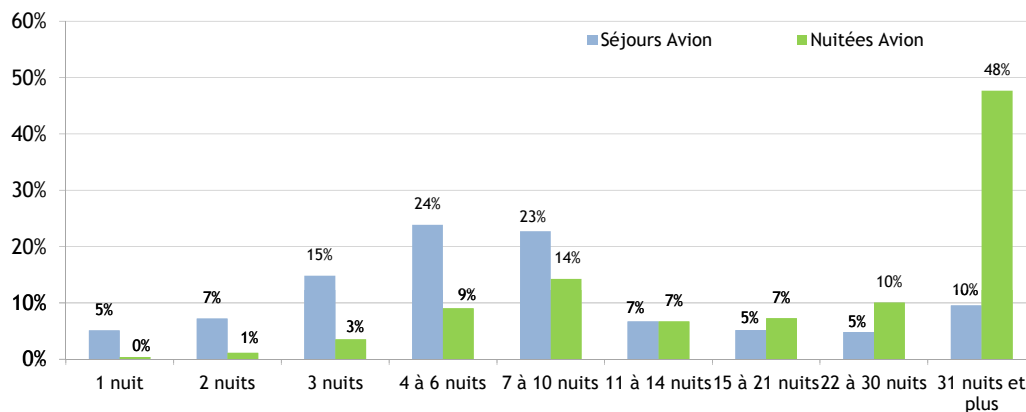


La part des Africains dans la fréquentation étrangère des hôtels et résidences était de l'ordre de 0,5% jusqu'en 2009, mais elle progresse sensiblement depuis. Le seuil des 1% a presque été atteint en 2013 et devrait l'être d'ici quelques années.

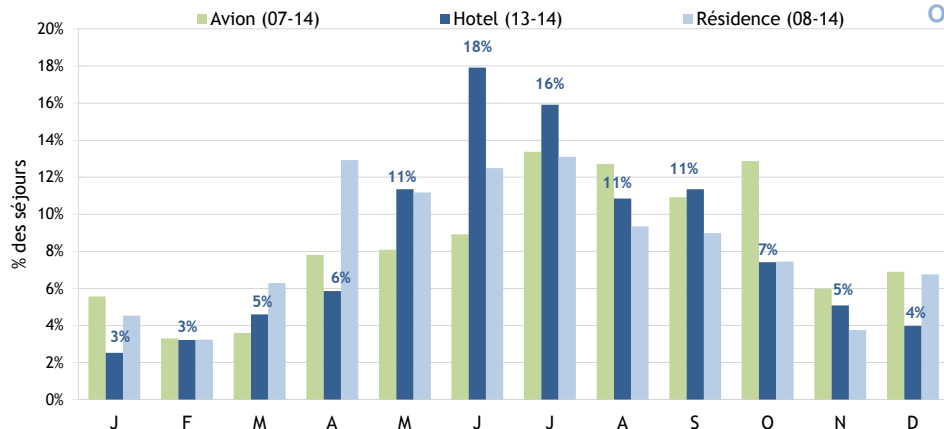
La part des nuitées est, assez souvent, plus élevée que celle des séjours, en raison d'une durée de séjour plus longue.

## DUREES DE SEJOUR

La durée des séjours des Africains est relativement élevée dans les hébergements marchands sur la Côte d'Azur, avec 3 nuits en moyenne (soit 2,7 pour les hôtels et 5,5 pour les résidences). Les séjours par avion durent 12,8 nuits en moyenne (14,8 pour le Loisirs et 8,2 pour l'Affaires). Les séjours Loisirs non Marchand durent même plus de 20 nuits. Les courts séjours (1 à 3 nuits) ne représentent que 27% du total. Pour les séjours avion, le principal segment est le 4-6 nuits, soit un quart des séjours. Les séjours de plus d'un mois génèrent près de la moitié des nuitées totales.



	Durée	Nuits
Hôtels	Hôtels	2,7
	Résidences	5,5
	Hôtels+Rés.	3,0
Moyenne	Moyenne	12,8
	Loisirs	14,8
	Dont Hébergement marchand	7,1
Affaires	Dont Hébergement non-marchand	20,3
	Affaires	8,2
	Dont MICE	5,5
Autres affaires	Dont MICE	5,5
	Dont Autres affaires	10,8



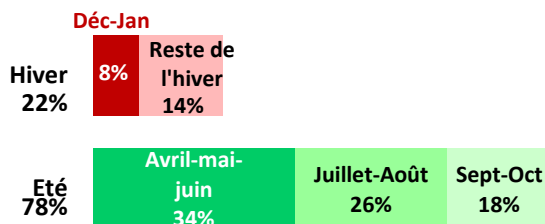
Hotels + Résidences			
	13-14	SEJOURS	NUITEES
J		2,7%	3,1%
F		3,3%	3,6%
M		4,9%	5,2%
A		6,5%	8,1%
M		11,6%	11,5%
J		17,2%	14,7%
J		15,2%	13,8%
A		10,8%	12,2%
S		11,2%	10,1%
O		7,3%	7,5%
N		5,0%	5,5%
D		4,3%	4,7%

Les séjours africains sont bien répartis entre Avril et Décembre, mais plutôt rares au 1<sup>er</sup> trimestre. Les visiteurs avion sont en pointe en Juillet et en Octobre. Dans l'hôtellerie une forte pointe est constatée en Juin-Juillet, tandis que dans les résidences la demande est très soutenue entre Avril et Juillet.

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.

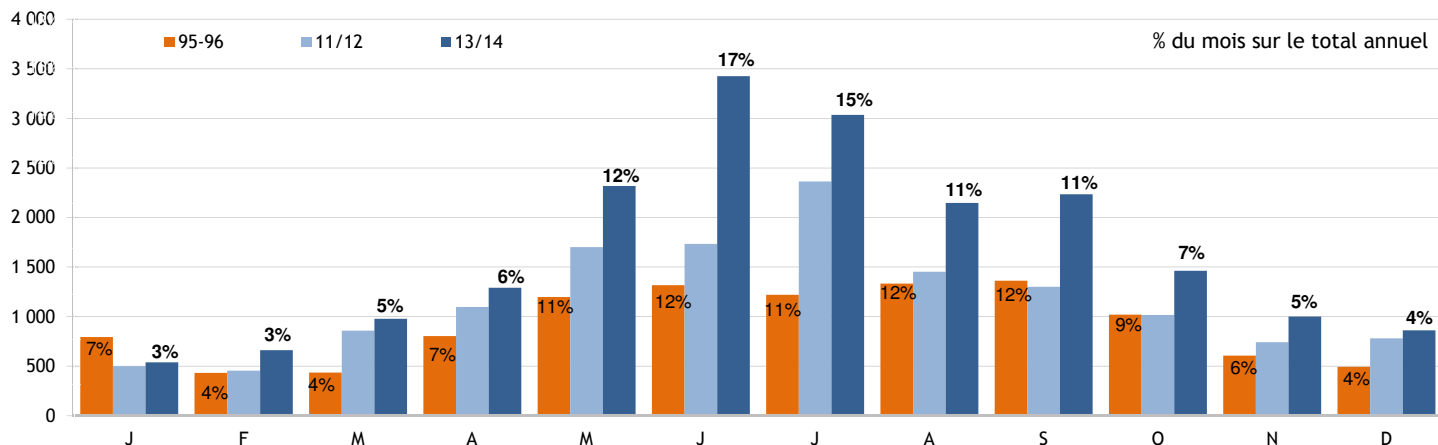
Les nuitées hébergements sont bien concentrées entre Avril et Octobre, avec une pointe marquée en Juin-Juillet. La période de Juin à Septembre représente 51% du total annuel. L'hiver n'en regroupe que 22%.

## NUITEES 2013/14 - HOTELS ET RESIDENCES



L'évolution des séjours hébergements depuis 1995 (en volume) montre une forte croissance de la demande toute l'année, sauf en Janvier où elle s'inscrit en baisse. Elle est surtout marquée en Juin (+160%), en Juillet (+149%) et en Mars (+124%). Concernant la part de chaque mois, on note entre 95 et 2013/14 une croissance de la part des séjours réalisés en Mars, Mai, Juin et Juillet.

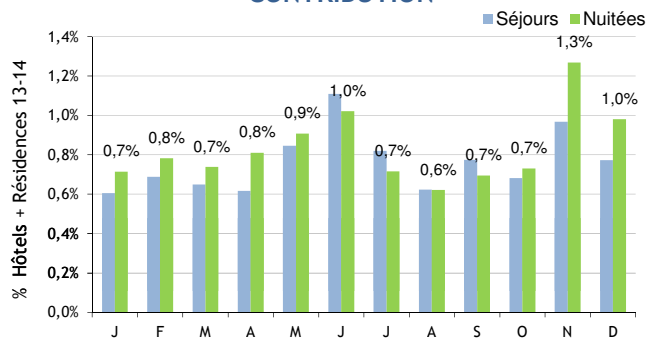
## EVOLUTION DES SEJOURS EN HOTELS ET RESIDENCES PAR MOIS



## POTENTIEL MENSUEL

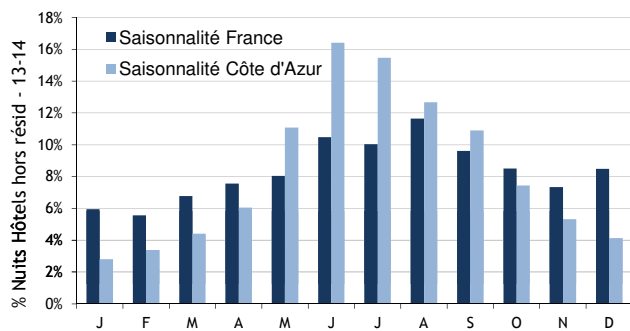
La part des Africains sur l'ensemble des nuitées étrangères en hébergements Côte d'Azur (contribution) varie de 0,6% en Août à 1,3% en Novembre. Ce marché représente une cible complémentaire en Juin, Novembre et Décembre et un potentiel très limité les autres mois actuellement. La part de marché Côte d'Azur/France est faible en Janvier (2,7%), mais élevée en Juillet (8,7%). Si on compare la distribution mensuelle des nuitées entre la France et la Côte d'Azur, on constate un potentiel élevé sur tous les mois d'hiver, avec une présence importante en France mais moindre sur la Côte d'Azur.

## CONTRIBUTION

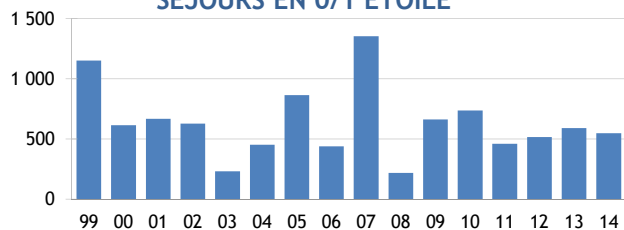


PDM 06/F	
J	2,7%
F	3,2%
M	2,8%
A	3,9%
M	7,1%
J	7,3%
J	8,7%
A	5,9%
S	4,6%
O	5,2%
N	5,2%
D	3,2%

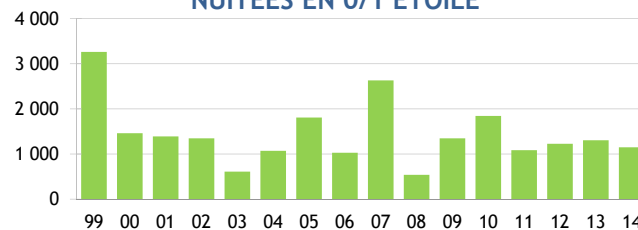
## POTENTIEL SUR LA FRANCE



### SEJOURS EN 0/1 ETOILE



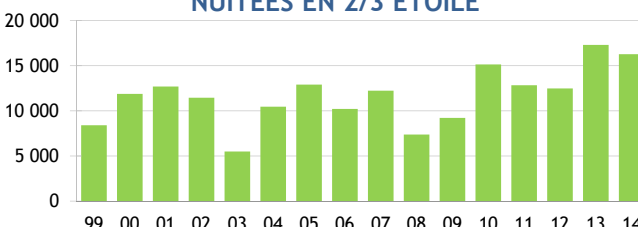
### NUITEES EN 0/1 ETOILE



### SEJOURS EN 2/3 ETOILE



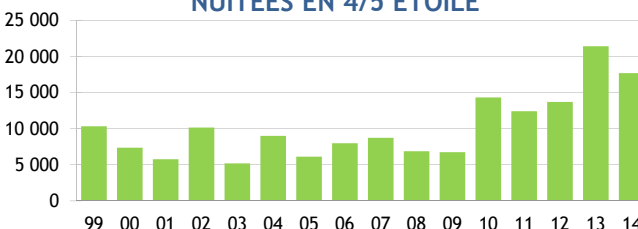
### NUITEES EN 2/3 ETOILE



### SEJOURS EN 4/5 ETOILE



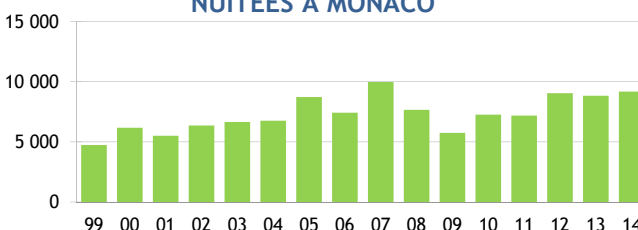
### NUITEES EN 4/5 ETOILE



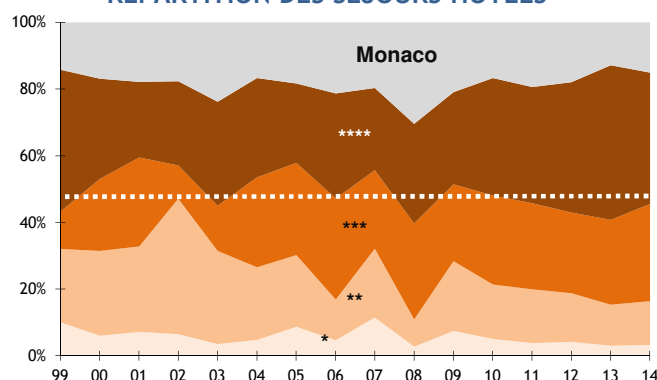
### SEJOURS A MONACO



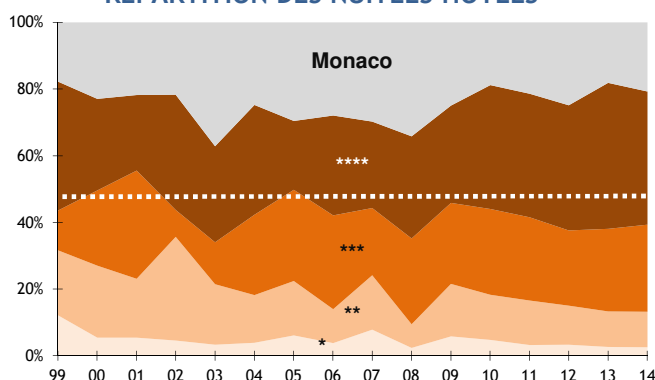
### NUITEES A MONACO



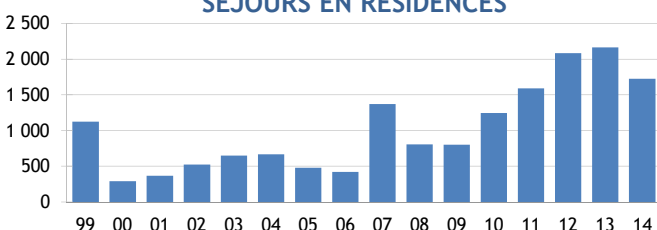
### REPARTITION DES SEJOURS HOTELS



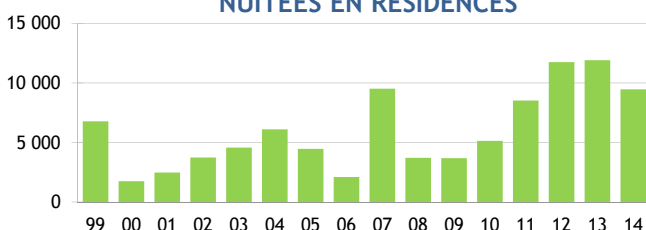
### REPARTITION DES NUITEES HOTELS



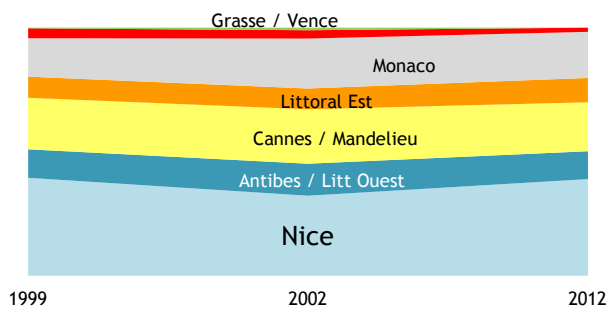
### SEJOURS EN RESIDENCES



### NUITEES EN RESIDENCES

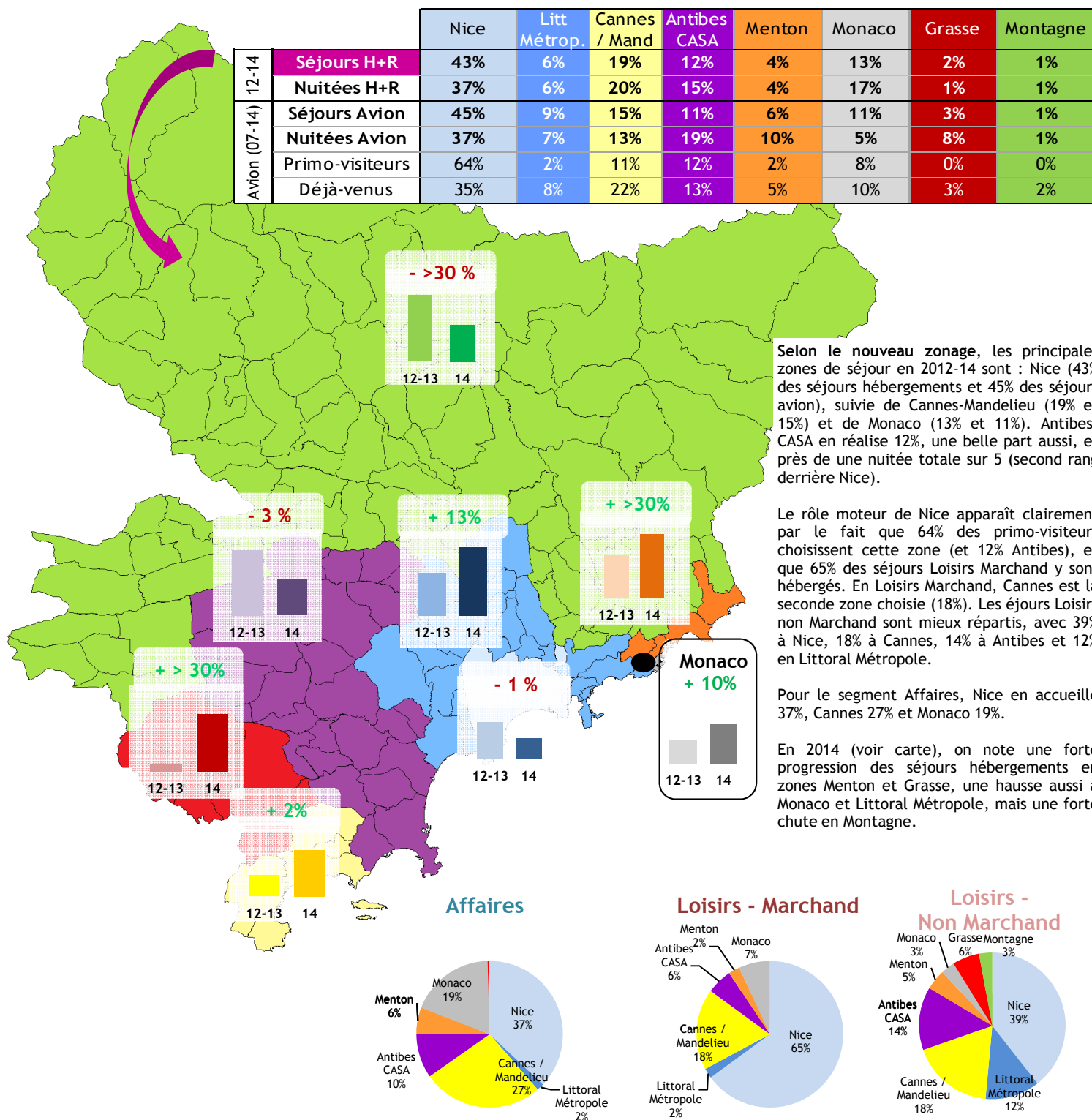


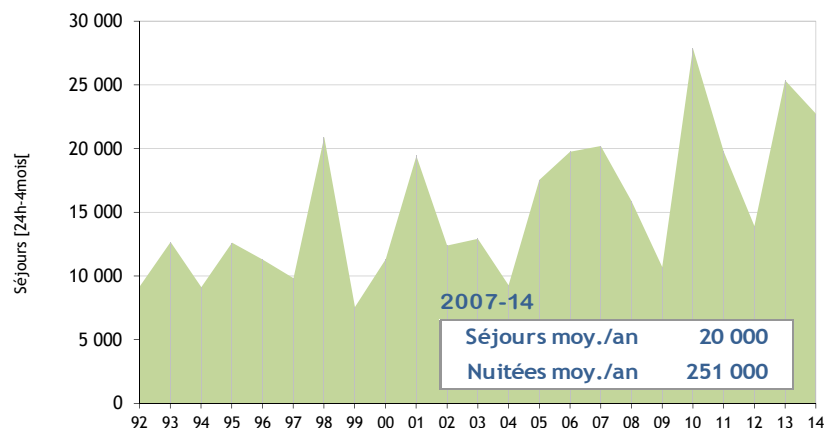
## TENDANCES HOTELS 99-2012 - ANCIEN ZONAGE



Historiquement, les Africains étaient surtout hébergés à Nice, pour 39% des séjours hôtels (mais tombée à 32% en 2002/3). Cannes-Mandelieu était la seconde zone choisie, par 22%, devant Monaco 19%. La part de Monaco a fortement augmenté entre 1999 et 2002.

La demande hôtelière concernait peu les zones du Moyen Pays (4%, tombée à 2% et Haut Pays (moins de 1%).





Plus d'un tiers des séjours africains sont réalisés par avion jusqu'à Nice Côte d'Azur. L'absence de liaison aérienne directe limite la progression de ce flux.

Marginal dans les années 90, le flux avion a cependant progressé à partir de 2004, pour dépasser les 25 000 séjours en 2010 et 2014. Les fortes variations annuelles observées sont liées à la faiblesse des échantillons d'enquête.

Les séjours par avion ont une durée longue, soit 12,8 nuits en moyenne, et même 20,3 nuits en Loisirs non Marchand. Les séjours Loisirs Marchand durent plus de 7 nuits et le principal segment est le 4-6 nuits. En Loisirs non Marchand, le principal segment est le 7-10 nuits. Pour l'Affaires, c'est le 4-6 nuits.

Le taux de satisfaction est très bon avec 85% de "très satisfaits", mais également 8% d'insatisfaits. Le taux de primo-visiteurs atteint 34%, un niveau assez moyen pour des marchés émergents.

La dépense moyenne est plutôt élevée avec 85€ par jour/pers. et 1081€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 20% des séjours, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 23%.

La clientèle est âgée de 42 ans en moyenne. Le principal segment âge en Loisirs est le 40-49 ans (1/4).

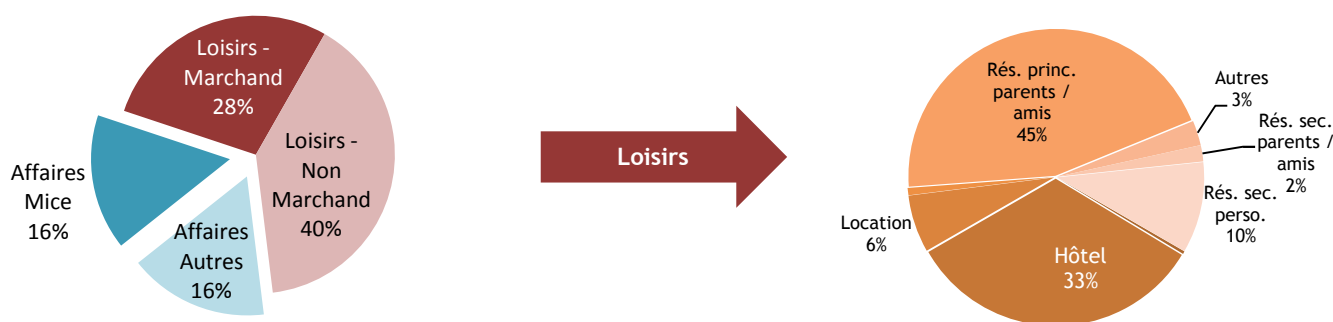
2007-14	GLOBAL	Loisirs Marchand	Loisirs Non-March.	Affaires
Durée de séjour	12,8	7,1	20,3	8,2
Age moyen	42	41	40	39
Nb Personnes	1,6	2,0	1,6	1,5
Taux 1 <sup>ère</sup> visite	34%	58%	17%	48%
Dépense/séjour	1 081 €	1 018 €	1 115 €	1 102 €
Dépense/jour	85 €	127 €	60 €	114 €
> 200€ / jour	23%	29%	11%	33%
De 30 à 200€ / jour	58%	66%	50%	59%
<30€ / jour	20%	5%	39%	8%
Satisfaction				
Très satisfaits	85%	87%	83%	86%
Satisfaits	6%	4%	4%	10%
Non entièr. Satisf.	8%	9%	13%	3%

## SEGMENTATION CIBLES

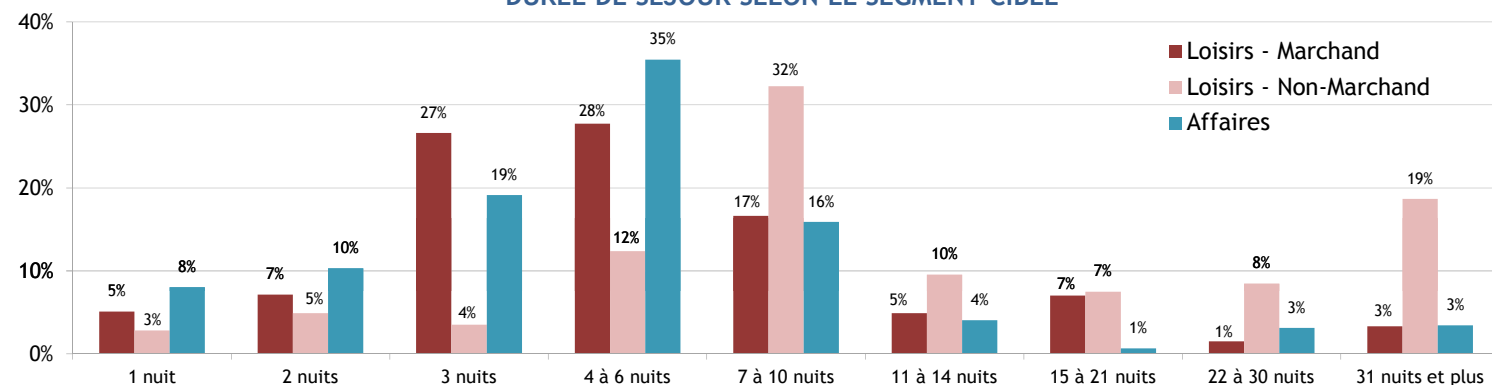
Le segment Loisirs Marchand regroupe 36% des séjours avion, à peine davantage que le segment Loisirs non Marchand (34%). Le segment Affaires représente 3 séjours avion sur 10, dont près de 10% en MICE.

Parmi les séjours Loisirs, le mode d'hébergement le plus fréquent est de loin la résidence de parents et amis, soit 4 séjours Loisirs sur 10, devant l'hôtel (un tiers). La location bénéficie de 15% des séjours avion, et la résidence secondaire de seulement 7%.

## SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT

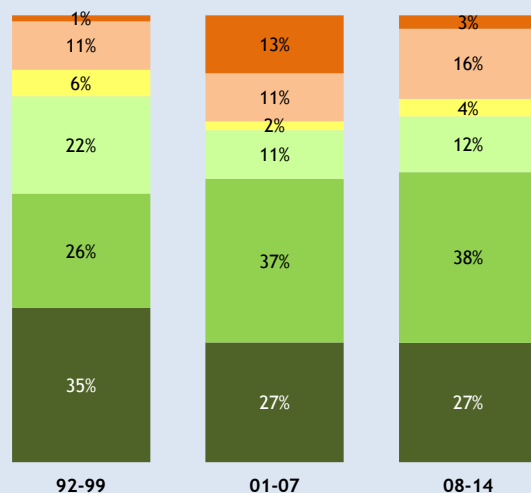
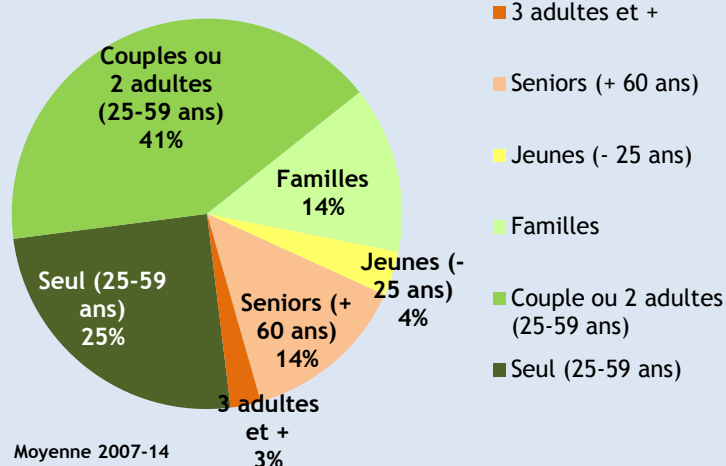


## DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE





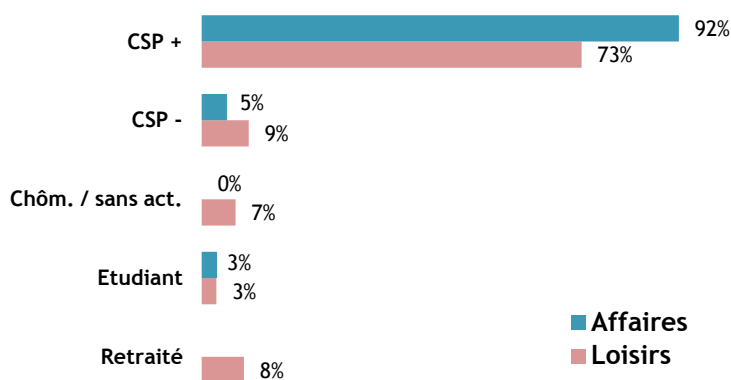
## TYPOLOGIE LOISIRS AVION



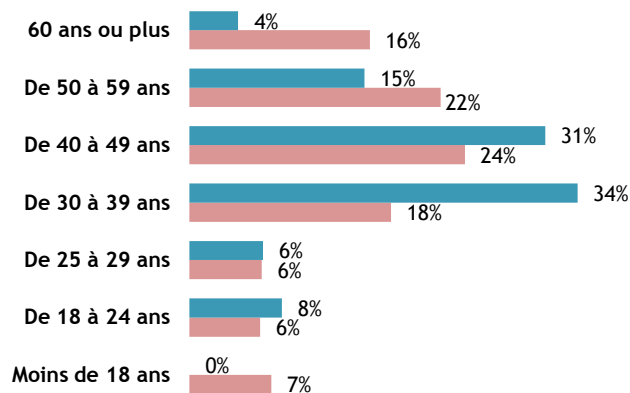
Les Africains à motif Loisirs voyagent le plus souvent à deux adultes, soit 41% des cas. 25% sont des adultes voyageant seuls (mais ils peuvent rejoindre des visiteurs déjà sur place) et 3% voyagent à 3 adultes ou plus (hors groupes constitués, non dénombrés). Le segment Familles représente 14% (incluant 1,7 enfant en moyenne), autant que le segment Seniors (14%). Le segment Jeunes est très réduit, soit seulement 4%.

Sur les deux dernières décennies, l'évolution est nettement favorable au segment "couples-2 pax" ainsi que, plus récemment, aux Seniors. On note en revanche une baisse de la part des Jeunes et des Familles. La part des voyageurs seuls s'est réduite aussi.

## CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE (répondant, hors accompagnants)



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



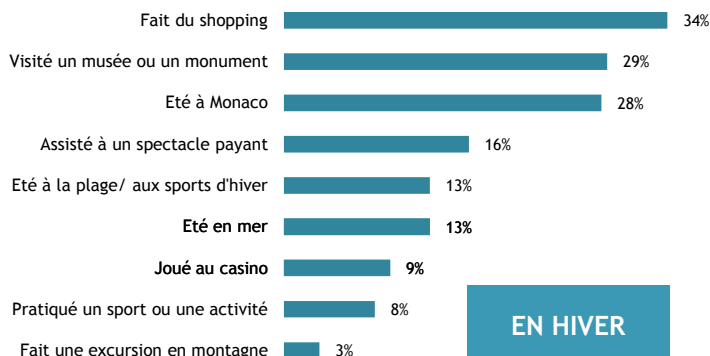
## SEGMENT LOISIRS

En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout le shopping (67%), la plage (51%) et la visite de Monaco (39%). En hiver, c'est aussi le shopping qui vient en tête (34%), devant la visite de musée-monument (29%) et la visite à Monaco (28%). Sur l'année entière près d'un visiteur sur 10 indiquent avoir assisté à un spectacle payant durant le séjour, un taux élevé. 7% indiquent avoir pratiqué un sport ou une activité.

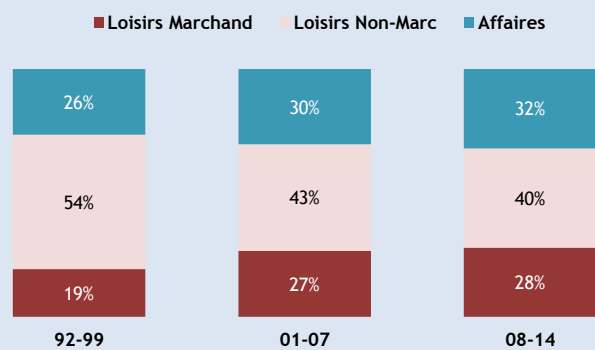
### ACTIVITES DECLAREES



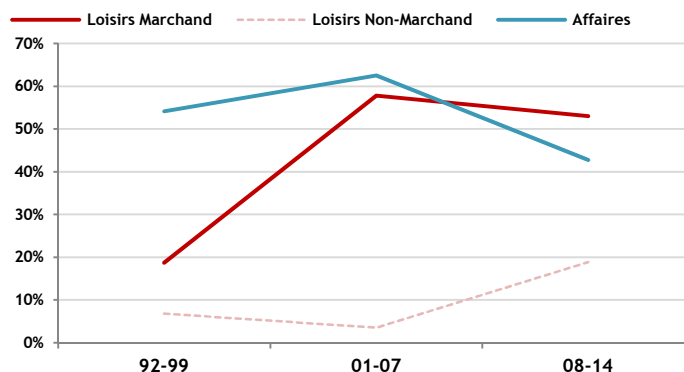
### ACTIVITES DECLAREES



## SEGMENTATION CIBLES

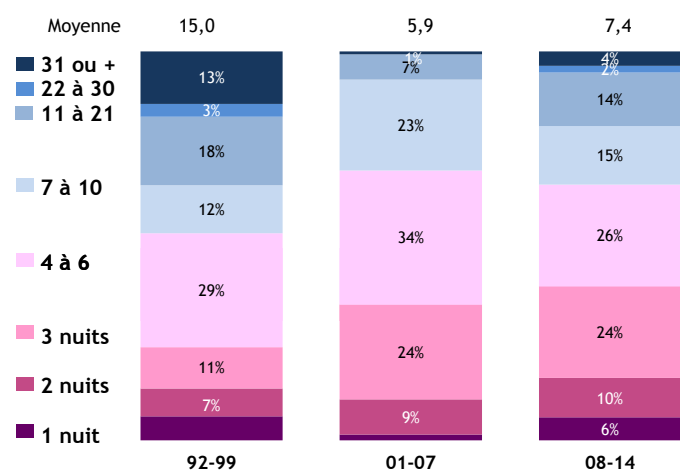


## TAUX DE PRIMO-VISITEURS



## Tendances Visiteurs avion Loisirs

### DUREE DE SEJOUR - Loisirs Marchand



### SEGMENTATION CIBLES

Progression de la part de Loisirs Marchand au détriment du non Marchand. Hausse régulière de la part de l'Affaires (atypique parmi les marchés)

### TAUX DE PRIMO VISITEURS

En très forte progression pour le Loisirs Marchand et plus récemment aussi pour le non Marchand, mais en baisse pour l'Affaires

### DUREE DE SEJOUR DU SEGMENT LOISIRS MARCHAND

Forte chute et rebond de la durée moyenne. La part des courts séjours progresse régulièrement, au détriment des longs séjours de 7 nuits et +. Hausse et rechute de la part des 4-6 nuits

### ZONES DE SEJOUR

Nice renforce sa part, surtout au détriment d'Antibes et Monaco. Bon maintien de la part du Littoral Métropole

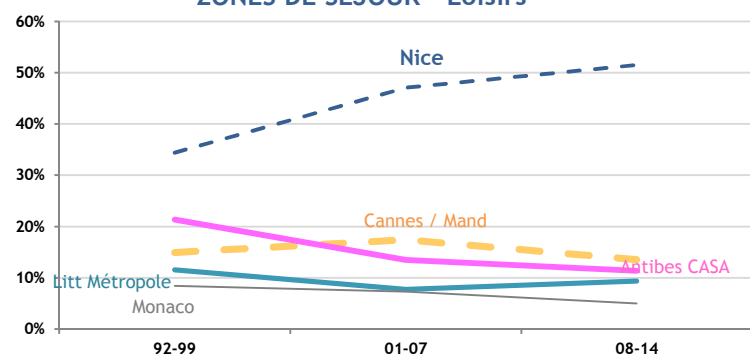
### MODES D'HEBERGEMENTS

La part des parents et amis reste largement en tête. L'hôtel est passé devant la résidence secondaire, en forte chute. Hausse récente aussi de la location/résidence de tourisme

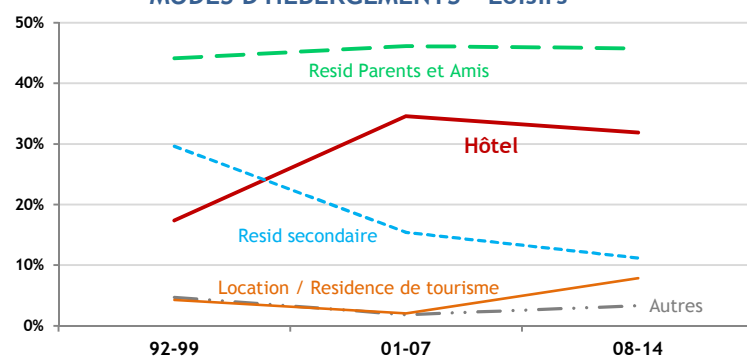
### AGE/CSP

Age moyen en hausse. Baisse des -18 ans et des 30-39 ans. Part des 18-29 ans plutôt stable. Forte croissance de la part des 50 ans et +. Baisse de la part des CSP+ au profit des retraités et autres cas.

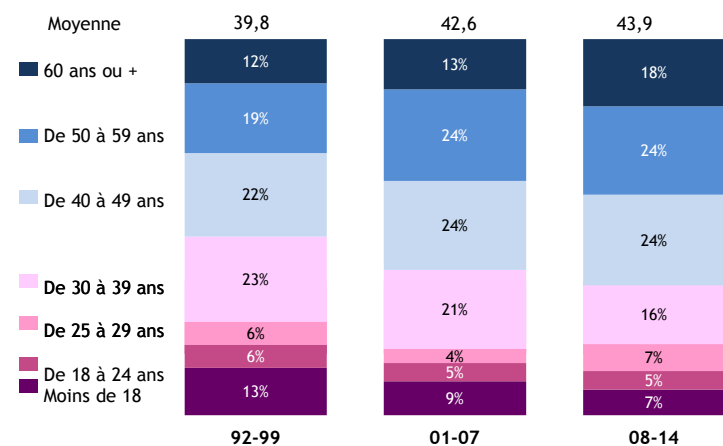
### ZONES DE SEJOUR - Loisirs



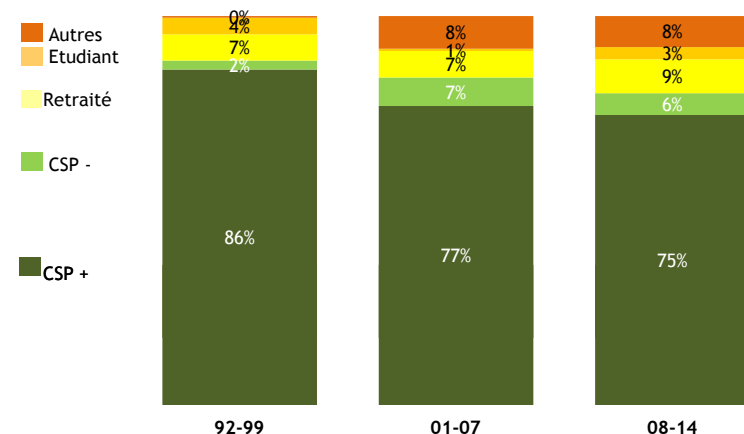
### MODES D'HEBERGEMENTS - Loisirs



### ÂGE DES VISITEURS LOISIRS



### CSP DES VISITEURS LOISIRS (répondant)

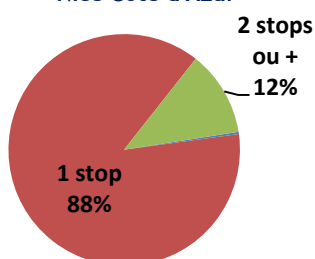




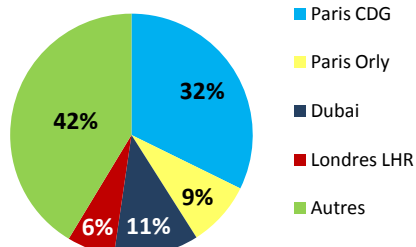
# Les séjours avion réservés via les GDS

La base de données ForwardKeys® agrège les données de réservations aériennes des principaux GDS mondiaux (global distribution systems, tels qu'Amadeus et Sabre, utilisés par les agences de voyages), et extrait le flux en réception à l'aéroport de Nice Côte d'Azur. Une petite partie de ces séjours est effectuée hors du département des Alpes-Maritimes. Seuls les séjours avec aller et retour réservés simultanément sont pris en compte, et le séjour est affecté au marché du pays d'embarquement du vol aller, qui peut différer du pays de résidence du passager. La base de données n'inclut pas les réservations effectuées en direct auprès des compagnies aériennes. Il faut aussi souligner que la plus grande partie de l'offre des compagnies low cost n'est pas vendue via les GDS.

Stops pour arriver à Nice Côte d'Azur



Hubs de correspondance

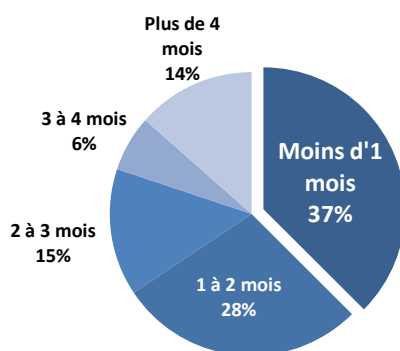


Les séjours FRANCE sont à destination de 1/Paris 2/Marseille 3/Lyon 4/Toulouse 5/Nice

Les voyages à destination de Nice-Côte d'Azur sont effectués via un aéroport dans 88% des cas, Paris en tête (41% pour les 2 aéroports), suivi de Dubaï (11%) ou Londres LHR (6%).

SEJOURS	2010	2011	2012	2013	% Moy 12-13	Tendance
Nice	8 677	8 389	9 040	9 930		→
France	348 758	348 379	357 133	368 914		→
Part de marché Nice (%)	2,5	2,4	2,5	2,7		→
<b>Durée des séjours Nice Côte d'Azur</b>						
courts (1-3 nuits)	1 545	1 453	1 456	1 520	15,7	→
moyens (4-8 nuits)	2 495	2 243	2 530	2 579	26,9	→
longs (9-21 nuits)	2 378	2 339	2 624	3 277	31,1	→
très longs (+22 nuits)	2 259	2 354	2 430	2 554	26,3	→
Part des groupes 6 pax et +	1,0	1,3	1,7	2,6	2,2	→

## Nombre de jours entre dates de réservation et d'arrivée



Les séjours Nice-Côte d'Azur sont réservés le plus souvent dans les deux mois qui précèdent le départ (62%), ou bien entre 2 et 3 mois avant la date d'arrivée (15%). 14% réservent plus de 4 mois à l'avance.

Les pics de réservation sont en semaines 8 à 10, 12, 15 et 18 (pointe annuelle).

Les pics d'arrivée sont en semaines 24 à 27 et 36.

## Saisonnalité hebdomadaire des réservations et des arrivées à Nice

