

## Le Marché Brésilien

Le Brésil est un marché émergent mais il existait déjà, il y a plusieurs décennies, une importante demande de la classe supérieure, qui avait quasiment disparu. A présent, une nouvelle clientèle touristique se développe. Les liens avec le Portugal font de ce pays une porte d'entrée importante en Europe.

La France a accueilli 1,2 million de séjours en 2015 (stable), durant 7,8 nuits. Du fait de la distance et du caractère neuf du marché, l'intermédiation est très développée. Forte croissance des dépenses à l'étranger (+20%/an) de 2005 à 2014 (-32% en 2015). En 2015 la situation économique s'est sensiblement dégradée.

## La Côte d'Azur

Le marché brésilien est le principal marché d'Amérique latine, 14<sup>ème</sup> marché étranger de la Côte d'Azur. Parmi les 53 sous-marchés (pays), il figure au 24<sup>ème</sup> rang. La contribution du Brésil à la fréquentation étrangère se limite à moins de 1%. La part de marché France est encore faible (4% sur les réservations GDS).

Principales régions d'origine : la majorité proviennent de la conurbation entre Rio et Sao Paulo (plus d'un séjour sur 2).

## Chiffres clés

- 47 000 séjours de 5 nuits en moyenne, dont :
- 30 000 séjours en hôtels et résidences, dont 3000 à Monaco durant 2,7 nuits (séjours x2 entre 2006 et 2009, mais forte baisse en 2015)
- 20 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- environ 50 résidences secondaires

Dépense : 125€/jour, 1122€/séjour

Période de réservation (GDS avion) : 1 visiteur sur 2 réserve entre 1 et 3 mois avant le séjour, 19% moins d'un mois avant

Saisonnalité séjours : juin à septembre = 47%, juillet-août = 26%, hiver = 25%. Pointe en juillet.

Visiteurs avion : 49% repartent sur des vols vers Paris 9% vers Lisbonne, 9% vers Londres, 6% vers Barcelone, 6% vers Rome, 5% vers Madrid, 3% vers Francfort. Résas GDS : via CDG (23%), LIS (20%) ou MAD (8%)

Ce marché n'inclut que le Brésil, soit une population de 204 millions d'habitants (âge moyen : 27 ans)

### PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2015 : + 2,6%/an

### Dépenses à l'étranger

15,6 milliards €, au 17<sup>ème</sup> rang mondial en 2015 - Tendance annuelle moyenne 2005-2014 : +20% (10<sup>ème</sup> rang des marchés), mais en 2015 -32%

### Nombre de jours de congés payés

30 + 5 jours fériés = 35

Visa nécessaire pour la France : NON si -3 mois

Particularités du calendrier : grandes vacances scolaires d'été de décembre à février

## C'est un marché...

- de longue distance, donc de primo-visiteurs (6 sur 10)
- majoritairement de loisirs
- de courts séjours hôtels (principal segment : 4-6 nuits)
- de groupes et d'individuels, actifs des catégories supérieures et jeunes (moyenne 40 ans)
- à forte motivation shopping (sur la Côte d'Azur : 50%)



## Pouvoir d'achat du réal brésilien en France



Période	Variation
5 ans	-36,64%
3 ans	-11,81%
1 an	+6,72%
6 mois	+25,53%

A mi Août 2016, l'évolution du pouvoir d'achat des Brésiliens en France (€ pour 1 Réal) est franchement négative. Il avait augmenté jusqu'en 2011 mais s'est littéralement effondré ensuite. La perte est de 37% sur les 5 dernières années. On observe un rebond sur la dernière année (+7%).



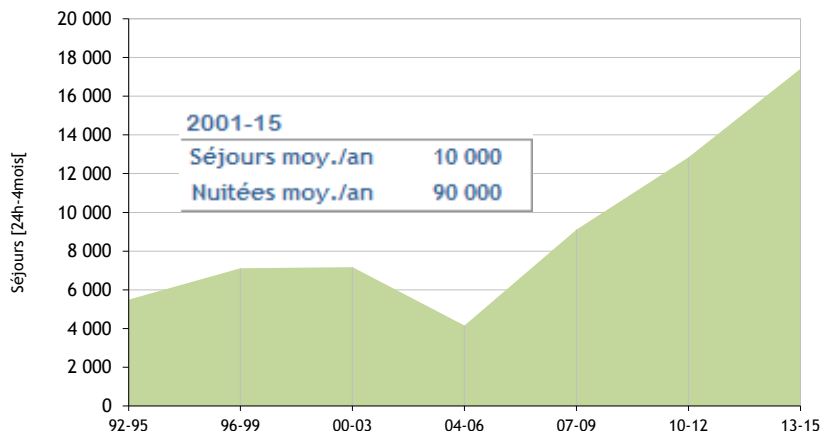
### Points forts

- porteur à moyen et long terme
- tourné vers l'arc méditerranéen, au centre duquel se trouve la Côte d'Azur
- image et attractivité de Monaco (6 sur 10 y font au moins une excursion)
- un quart des séjours en hiver
- forte dépense par personne (dép moy. : 125€/jour), notamment en shopping, ainsi qu'au casino



### Points faibles

- temps et coût du transport, sans desserte directe
- multi-destinations et forte focalisation sur Paris, avec faible part de marché Côte d'Azur
- interruption de la croissance économique en 2015
- pouvoir d'achat (cours du Réal) instable et en forte chute sur les dernières années (-37%)



Si la quasi-totalité des Brésiliens arrivent en Europe par avion, encore assez peu utilisent ce mode jusqu'à Nice-Côte d'Azur (moins d'un tiers). L'absence de liaison aérienne directe pénalise la destination.

Actuellement, le volume des séjours réalisés par avion jusqu'à Nice est de l'ordre de 17 000 sur l'année (10 000 sur la période 2001-2015), avec une forte progression régulière sur les dix dernières années.

Les séjours par avion sont assez longs, soit 8,8 nuits en moyenne, mais seulement 6 nuits en Loisirs Marchand (30% durent entre 4 et 6 nuits, principal segment) mais 18 nuits en Loisirs non Marchand, qui sont fréquemment de longs séjours (42% durent plus de 2 semaines).

Le taux de satisfaction est très bon avec 83% de "très satisfaits" mais également 4% d'insatisfaits. Le taux de primo-visiteurs atteint quasiment un record à 57%, voire 72% en Loisirs Marchand (marché de longue distance où la fidélisation est plus difficile).

La dépense moyenne est élevée à 125€ par jour/pers. et 1122€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 8% des séjours, une faible part, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 26%.

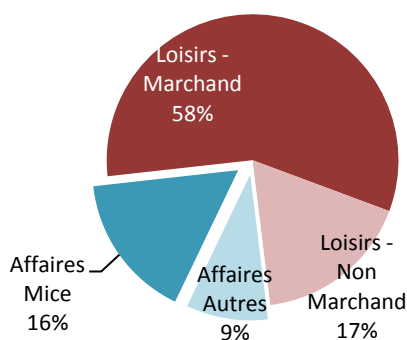
La clientèle est âgée de 40 ans en moyenne, voire 36 ans en Loisirs non Marchand, donc assez jeune. Le principal segment âgé en Loisirs est le 30-39 ans (27%).

2001-15	GLOBAL	Loisirs Marchand	Loisirs Non-March.	Affaires
Durée de séjour	8,8	6,2	17,8	8,5
Age moyen	40	42	36	44
Nb Personnes	1,7	2,0	1,5	1,4
Taux 1 <sup>er</sup> visite	57%	72%	21%	44%
Dépense/séjour	1 122 €	771 €	1 247 €	1 787 €
Dépense/jour	125 €	129 €	52 €	217 €
> 200€ / jour	26%	21%	11%	44%
De 30 à 200€ / jour	66%	75%	56%	53%
<30€ / jour	8%	4%	33%	3%
Satisfaction				
Très satisfaits	83%	83%	91%	79%
Satisfaits	13%	11%	7%	21%
Non entières. Satisf.	4%	6%	1%	0%

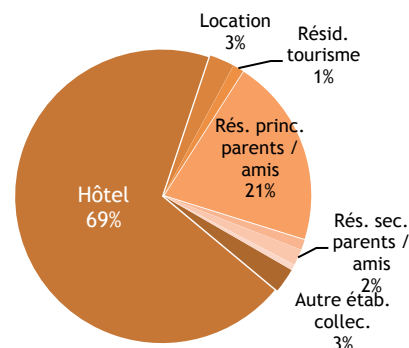
## SEGMENTATION CIBLES

Le segment Loisirs Marchand regroupe 58% des séjours avion. La part du Loisirs Non Marchand est assez faible soit 17%. Le segment Affaires représente un quart des séjours, dont 16% pour le MICE, segment dominant de l'Affaires.

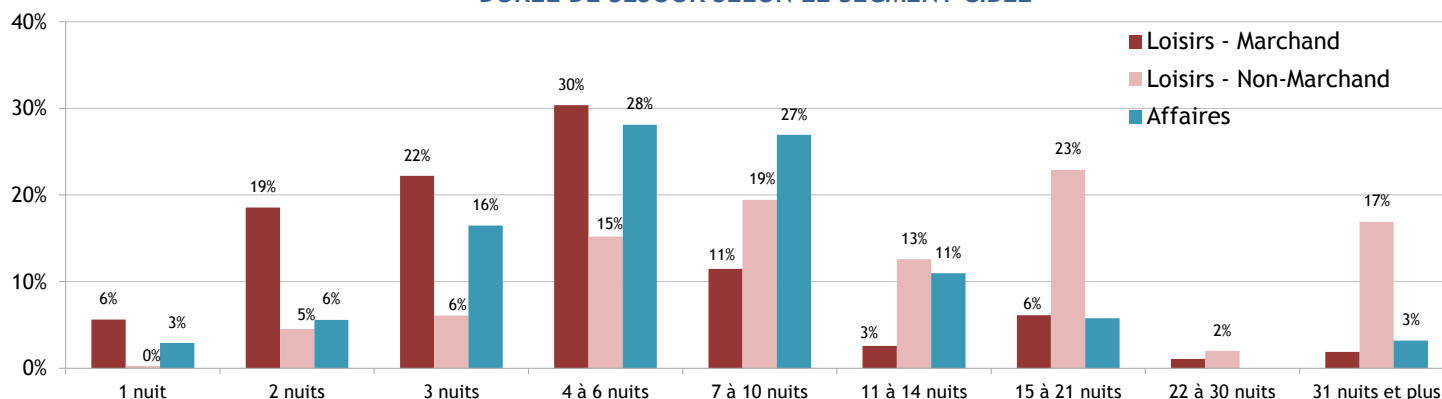
Parmi les séjours Loisirs, le mode d'hébergement le plus fréquent est de loin l'hôtel, avec près de 7 séjours sur 10, devant les parents et amis (2 séjours sur 10). La location ne concerne que 4% des séjours. Seuls 3% des séjours sont hébergés en résidences secondaires.



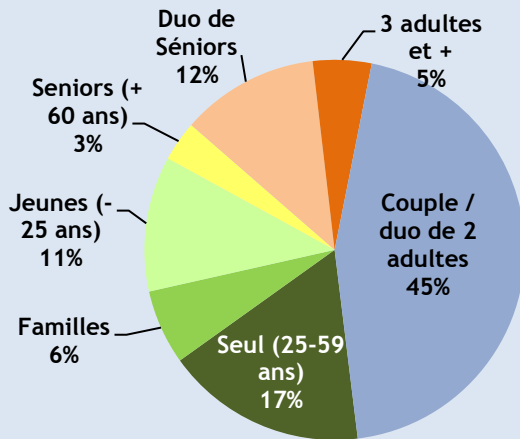
## SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT



## DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE



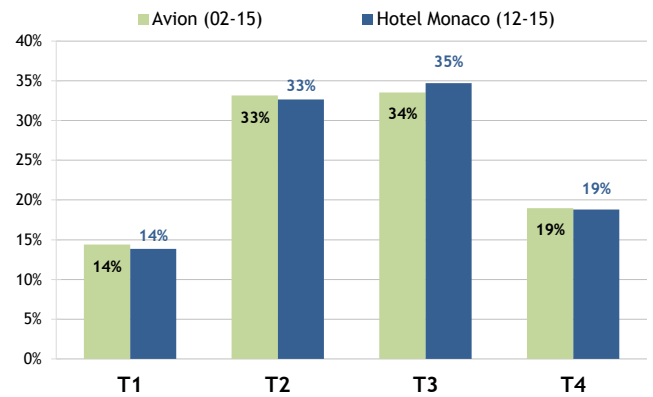
## TYOLOGIE LOISIRS / AVION



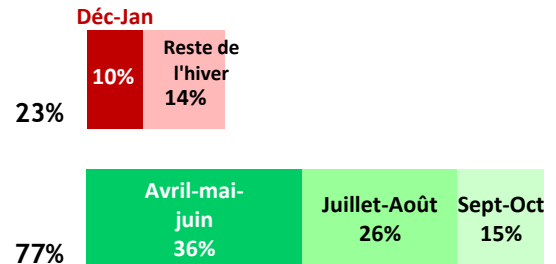
Moyenne 2001-15

Les Brésiliens à motif Loisirs venant par avion voyagent le plus souvent à deux adultes, soit 45% des cas. Le second segment en importance est celui des voyageurs seuls (17%), mais ils peuvent rejoindre d'autres personnes sur place. 15% sont des Seniors (dont 12% en couple/duos). Les Familles ne représentent que 6% (incluant 1,5 enfant en moyenne). 5% voyagent à 3 ou plus (hors groupes constitués, non dénombrés).

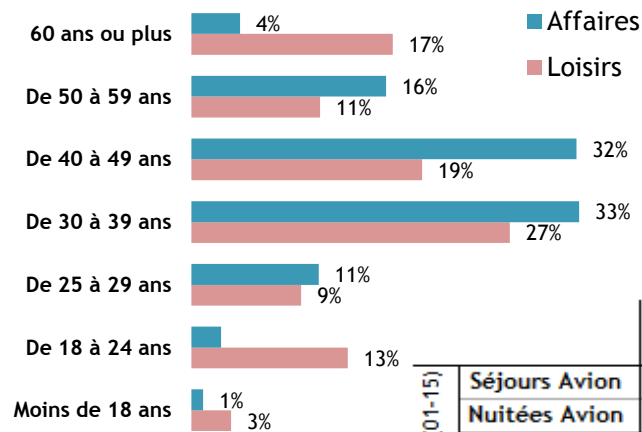
## SAISONNALITE DES SEJOURS



## NUITÉES 2012-15 - HOTELS MONACO



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



**Saisonnalité :** on note un très bon équilibre entre le 2<sup>ème</sup> et le 3<sup>ème</sup> trimestre et une demande plutôt faible au 1<sup>er</sup> trimestre. L'hiver représente 23% du total annuel. La période de Juin à Septembre représente 47% des arrivées.

**Age/CSP :** 65% des touristes Loisirs appartiennent aux catégories CSP+, 12% sont des étudiants et 9% des retraités. La classe d'âge la plus fréquente est de loin celle des 30-39 ans (le tiers des séjours Loisirs).

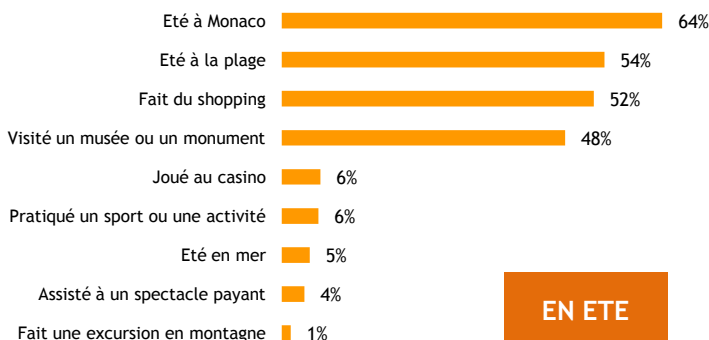
**Zones :** Nice héberge 55% des séjours avion et 3 primo-visiteurs sur 4. Cannes est la seconde zone choisie avec 22%. Monaco héberge 12% des séjours et Antibes réalise près d'une nuitée sur 10. La demande moyen-haut pays reste infime.

	Nice	Litt Métrop.	Cannes / Mand	Antibes CASA	Menton	Monaco	Grasse	Montagne
<b>Avion (01-15)</b>								
Séjours Avion	55%	2%	22%	6%	2%	12%	1%	0%
Nuitées Avion	55%	3%	22%	8%	1%	9%	0%	0%
Primo-visiteurs	75%	3%	11%	5%	1%	4%	1%	0%
Déjà-venus	41%	4%	24%	11%	4%	16%	1%	0%

## SEGMENT LOISIRS

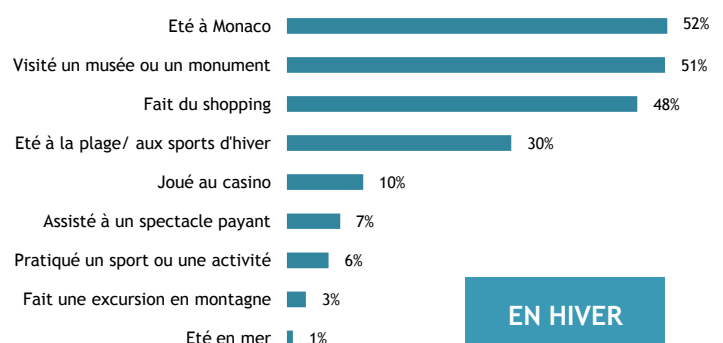
En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout la visite de Monaco (64%), la plage (54%) et le shopping (52%). En hiver, c'est encore la visite de Monaco qui vient en tête avec un taux de 52%, immédiatement suivie de la visite de musée ou monument (51%), et le shopping (48%). Sur l'année entière 8% jouent au casino (en baisse).

### ACTIVITES DECLAREES



**EN ETE**

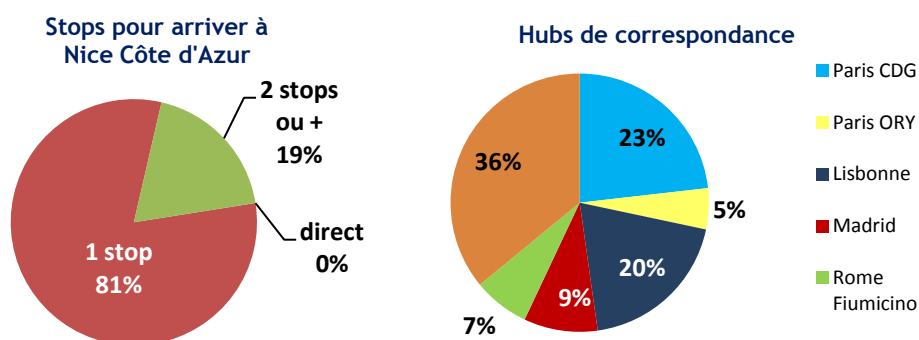
### ACTIVITES DECLAREES



**EN HIVER**

## 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 sont effectués 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.

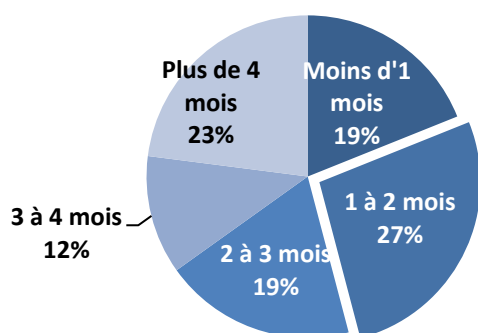


Les séjours FRANCE sont à destination de 1/Paris 2/Nice 3/Lyon 4/Marseille

Les voyages à destination de Nice-Côte d'Azur sont tous effectués via un autre aéroport, Paris en tête (28% pour les 2 aéroports), suivi de près par Lisbonne (20%), puis Madrid (9%).

SEJOURS	2010	2011	2012	2013	% Moy 12-13	Tendance
Nice	6 324	7 306	7 403	7 670		→
France	199 937	199 268	195 572	186 914		→
<b>Part de marché Nice (%)</b>	<b>3,2</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>4,1</b>		→
<b>Durée des séjours Nice Côte d'Azur</b>						
courts (1-3 nuits)	585	867	792	797	10,5	→
moyens (4-8 nuits)	2 533	2 775	2 827	3085	39,2	→
longs (9-21 nuits)	2 199	2 571	2 686	2821	36,5	→
très longs (+22 nuits)	1 007	1 093	1 098	967	13,7	→
<b>Part des groupes 6 pax et +</b>	<b>0,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	→

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



Les séjours Nice-Côte d'Azur sont réservés le plus souvent plus de 2 mois avant la date d'arrivée. Un quart sont réservés un ou deux mois avant. Seuls 17% réservent plus de 4 mois à l'avance, mais une grande partie, soit 3 sur 10, réservent dans le mois qui précède.

Le niveau des réservations est élevé et constant sur les premiers mois de l'année, avec deux pics en semaines 10 et 18.

On observe un net pic d'arrivée (chaque année) en semaine 24 (Saint Valentin ?), et un second plus faible en semaines 25 à 27.

## Saisonnalité hebdomadaire des réservations et des arrivées à Nice

