

Le Marché Sud Africain

L'Afrique du Sud est le seul véritable marché "ancien" du continent africain. Même si elle n'est plus la 1^{ère} économie d'Afrique (récemment dépassée par le Nigéria, et en récession en 2009), elle reste l'un des rares pôles émetteurs important depuis l'hémisphère Sud vers l'Europe. Le pays s'intègre à l'Afrique australe, zone économique connaissant une très forte croissance. Au vu du faible taux de départ actuel (environ 25% de la population), le potentiel apparaît important.

Selon Oxford Economics, 4 villes sud-africaines figurent au palmarès des villes africaines au + fort PIB en 2030.

La Côte d'Azur

Le marché sud africain fait partie du marché Afrique hors Maghreb qui figure globalement au 19^{ème} rang des marchés étrangers. Parmi les 53 sous-marchés (pays), il figure au 47^{ème} rang. La demande s'était détournée de la Côte d'Azur dans les années 90 mais y revient. **La part de marché de la région est élevée et stable** (9% sur les résas GDS). Nice peut renforcer sa place de porte d'entrée vers l'Europe du Sud.

Principales régions d'origine : la majorité proviennent des villes : Le Cap, Pretoria, Johannesburg et Durban.

Chiffres clés

- 15 000 séjours de 7 nuits en moyenne, dont :
- 6 000 séjours en hôtels et résidences, dont près de 800 à Monaco, tendance stable, avec une durée de séjour de 3,9 nuits.
- 11 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- environ 50 résidences secondaires

Dépense : 98€/jour, 906€/séjour

Période de réservation (GDS avion) : un sur deux réserve son vol entre deux et trois mois avant le séjour, 22% moins d'un mois avant

Saisonnalité séjours : juin à septembre = 46%, juillet-août = 23%, hiver = 28%. Pointe en juin ou juillet.

Visiteurs avion : correspondance à Paris 34%, Londres 18%, Dubai 12%, Genève 8%, Zurich 7%, Francfort 5% (résas via GDS : Dubai en tête avec 21%)

Ce marché inclut les pays suivants : Afrique du Sud, Lesotho, Swaziland soit une population de 54 millions d'habitants (âge moyen : 24 ans).

PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2014 : + 3,0%/an

Dépenses à l'étranger

2,4 milliards €, au 49^{ème} rang mondial en 2014 - Tendance annuelle moyenne 2005-2014 : -1,3%

Nombre de jours de congés payés 2014 :

21+ 13 jours fériés = 34

Visa nécessaire pour la France : OUI (60€)

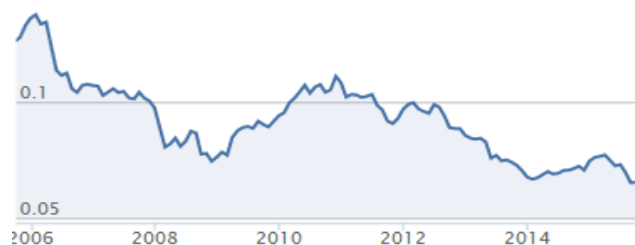
Particularités du calendrier : grandes vacances d'été à partir de fin novembre, vacances d'hiver en juin/juillet

C'est un marché...

- de longue distance, mais avec une moitié de visiteurs déjà venus
- de loisirs et d'affaires
- de séjours plutôt longs, en hébergements hôtelier ou non marchand
- de groupes et d'individuels, actifs ou retraités (moyenne 42 ans)
- de séjours au printemps plutôt qu'en juillet-août



Pouvoir d'achat du rand sud-africain en France



Période	Variation
5 ans	-36,67%
3 ans	-24,57%
1 an	-6,20%
6 mois	-15,03%

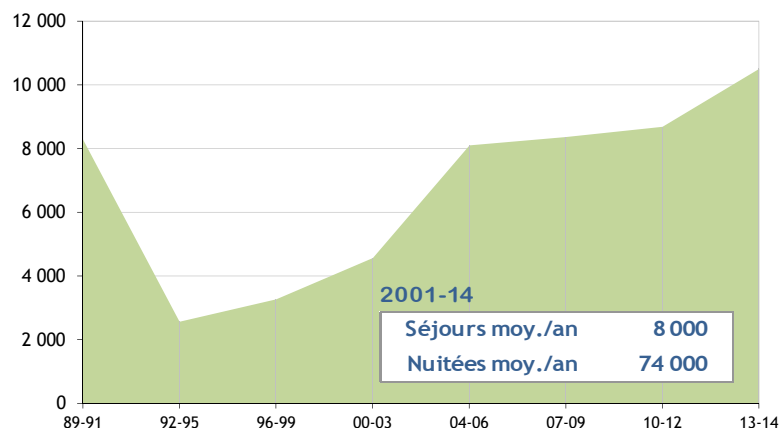
A fin septembre 2015, l'évolution du pouvoir d'achat des Sud-Africains en France (€ pour 1 Rand) est en forte chute depuis 2006, soit un recul de 37% en 5 ans, de 25% en 3 ans et un recul également sur les 6 derniers mois.

😊 Points forts

- Nice est l'un des aéroports d'Europe les plus proches depuis l'Afrique du Sud, avec facilité de correspondance via Dubai
- plus de 3 séjours hôtels sur 10 réalisés en hiver
- un bon niveau de dépenses (906€ par séjour) avec un visiteur avion sur 5 en segment "haute contribution"
- 87% de touristes très satisfaits

☹️ Points faibles

- temps et coût du transport, sans desserte directe
- forte chute du Rand face à l'€ et forte baisse des dépenses à l'étranger (-40% entre 2010 et 2013)
- obligation et coût du visa
- saisons inversées incitant les vacanciers à fréquenter les plages locales en décembre-janvier (été austral) incluant les fêtes



Environ 7 séjours de sud Africains sur 10 sont effectués par avion jusqu'à Nice-Côte d'Azur, malgré l'absence de liaison aérienne directe. Après un repli, le flux de visiteurs aériens est en constante hausse depuis le début des années 90, le niveau antérieur ayant été dépassé à partir de 2010. Actuellement le volume de séjours annuels dépasse les 10 000.

Les séjours par avion sont plutôt longs et durent en moyenne 9,5 nuits. Le principal segment, pour la cible Loisirs Marchand, est le 4-6 nuits (4 séjours sur 10) et le 7-10 nuits pour le Loisirs non Marchand (un tiers des séjours). Les séjours Affaires durent le plus souvent de 4 à 6 nuits.

Le taux de satisfaction est très bon avec 87% de "très satisfaits", mais également 5% d'insatisfaits. Le taux de primo-visiteurs est assez élevé soit 47%.

La dépense moyenne atteint un bon niveau soit 98€ par jour/pers et 906€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 9% des séjours, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 20%.

La clientèle est âgée de 42 ans en moyenne, mais de 34 ans pour le motif Affaires. Le principal segment âge en Loisirs est le 40-49 ans (27%).

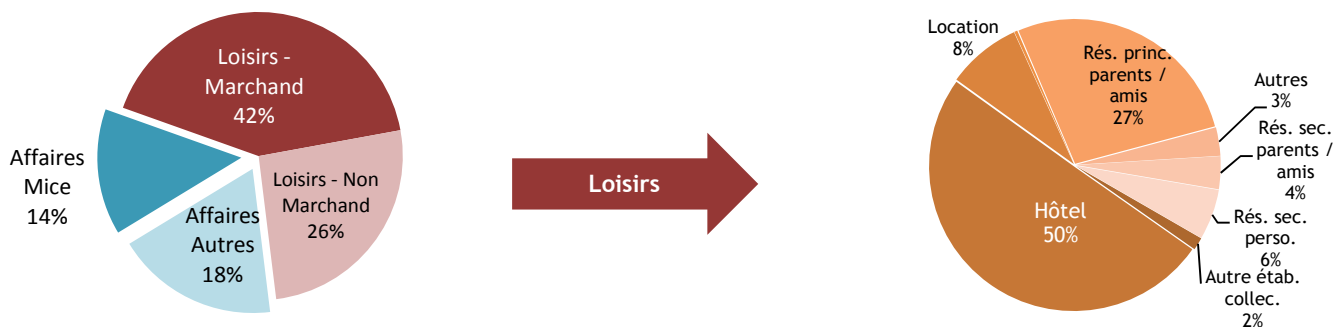
2001-14	GLOBAL	Loisirs Marchand	Loisirs Non-March.	Affaires
Durée de séjour	9,5	6,0	13,3	10,6
Age moyen	42	41	47	34
Nb Personnes	1,7	2,1	1,6	1,5
Taux 1 ^{ère} visite	47%	63%	15%	61%
Dépense/séjour	906 €	811 €	785 €	1 162 €
Dépense/jour	98 €	129 €	68 €	106 €
> 200€ / jour	20%	21%	2%	35%
De 30 à 200€ / jour	71%	79%	79%	54%
<30€ / jour	9%	1%	19%	10%
Satisfaction				
Très satisfaits	87%	86%	92%	82%
Satisfaits	9%	8%	2%	16%
Non entier. Satisf.	5%	6%	6%	2%

SEGMENTATION CIBLES

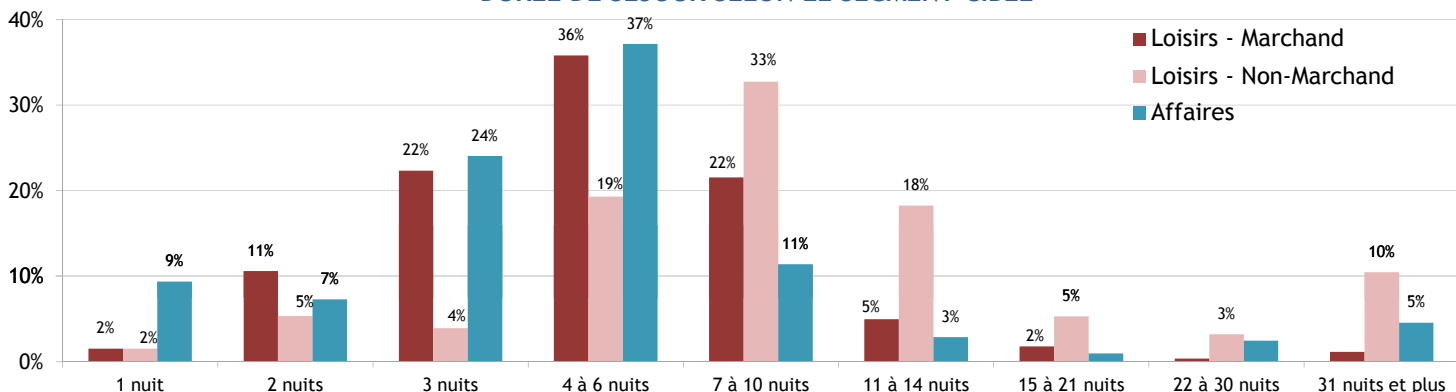
Le segment Loisirs Marchand représente 42% des séjours, donc majoritaire, devant le Loisirs non Marchand qui représente 26%. Le segment Affaires regroupe 32% des séjours avion, dont 14% pour le MICE.

Parmi les séjours Loisirs, le mode d'hébergement le plus fréquent est l'hôtel, avec 50%, devant les parents et amis (27%). La location ne concerne que 9% des séjours, dont très peu en résidences de tourisme. Un séjour sur 10 a lieu en résidence secondaire.

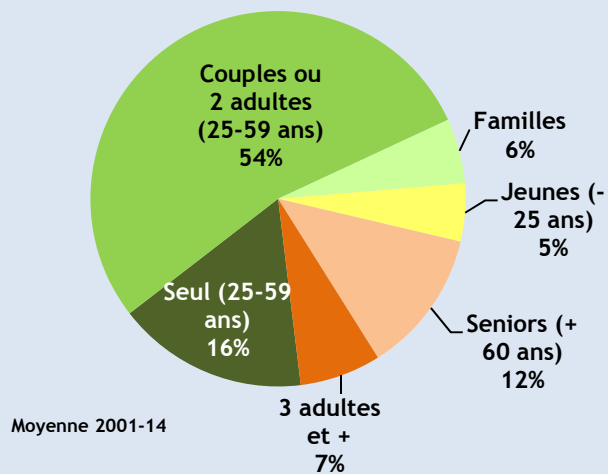
SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT



DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE

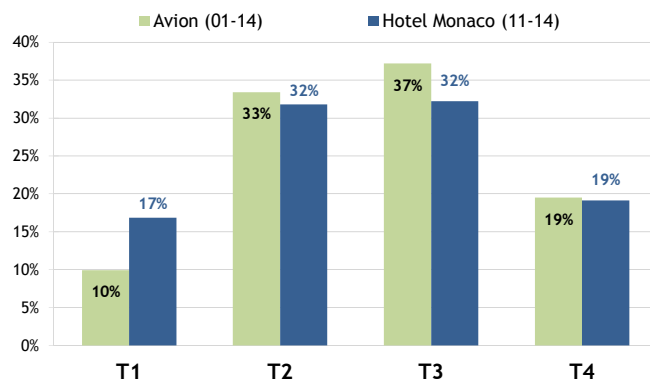


TYPLOGIE LOISIRS / AVION

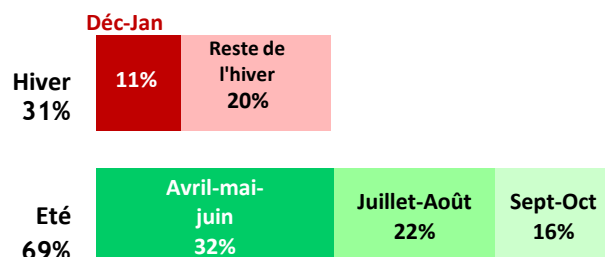


Les Sud Africains à motif Loisirs venant par avion voyagent le plus souvent à deux adultes, soit 54% des cas. Le second segment en importance est celui des personnes voyageant seules (16%), mais qui peuvent éventuellement rejoindre d'autres visiteurs sur place. Les Seniors représentent 12% des séjours, les groupes de 3 personnes ou plus 7% (hors groupes constitués, non dénombrés). On compte 6% de Familles (incluant 1,2 enfant en moyenne). Le segment Jeunes se limite à 5%, une très faible part.

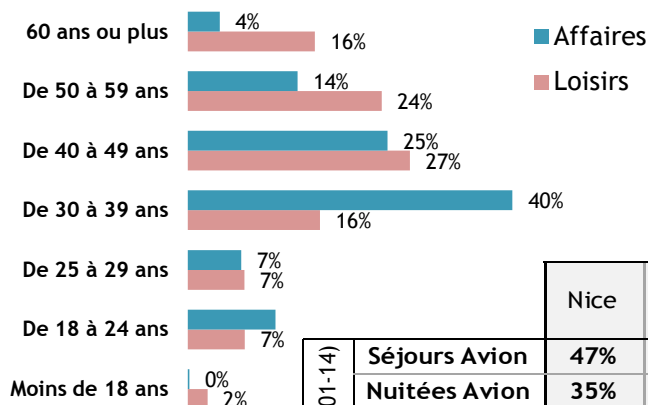
SAISONNALITE DES SEJOURS



NUITÉES 2011-14 - HOTELS MONACO



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



Saisonnalité : la demande se concentre sur les 2^{ème} et 3^{ème} trimestres, mais la part de l'hiver est assez élevée avec 31% du total des nuitées hôtelières. La période de Juin à Septembre représente 41% des arrivées.

Age/CSP : 75% des touristes Loisirs appartiennent aux catégories CSP+, 10% sont des retraités et seulement 3% des étudiants. La classe d'âge la plus fréquente est celle des 40-49 ans (près de 3 séjours Loisirs sur 10), mais celle des 30-39 ans pour l'Affaires.

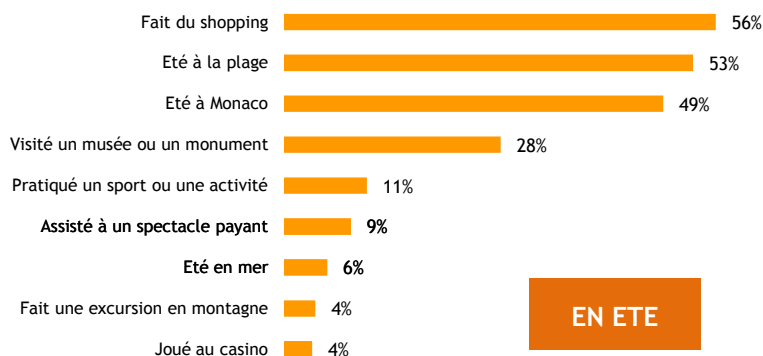
Zones : Nice héberge 47% des séjours avion et 65% des primo-visiteurs. Cannes est la seconde zone avec 22%, mais accueille la même proportion de déjà venus que Nice (25%). Monaco héberge 13% des séjours et Antibes près d'un séjour sur 10. La demande moyen-haut pays reste infime.

		Nice	Litt Métrop.	Cannes / Mand	Antibes CASA	Menton	Monaco	Grasse	Montagne
Avion (01-14)	Séjours Avion	47%	4%	22%	9%	3%	13%	2%	0%
	Nuitées Avion	35%	7%	30%	15%	3%	8%	1%	0%
	Primo-visiteurs	65%	2%	16%	7%	2%	7%	0%	0%
	Déjà-venus	25%	11%	25%	12%	5%	21%	3%	0%

SEGMENT LOISIRS

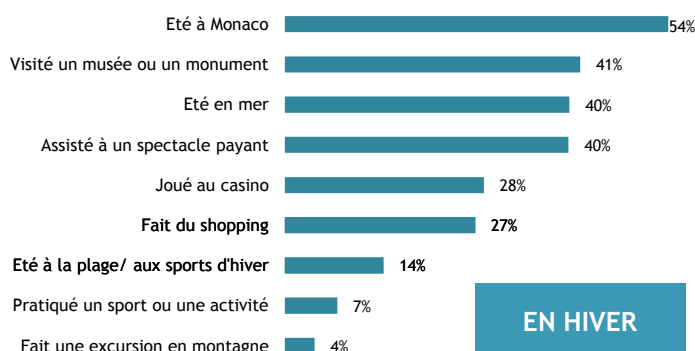
En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout le shopping (56%), la plage (53%) et la visite de Monaco (49%). En hiver, c'est la visite de Monaco qui vient en tête avec 54%, devant la visite des musées (41%) et les excursions en mer ou bien les spectacles payants (taux surestimés, dûs au faible échantillon).

ACTIVITES DECLAREES



EN ÉTÉ

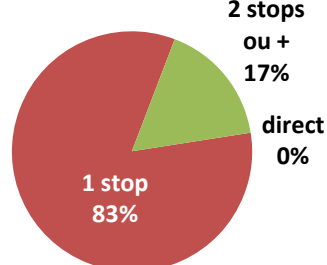
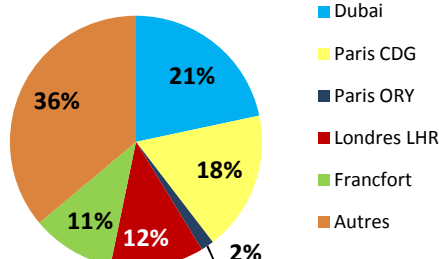
ACTIVITES DECLAREES



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.

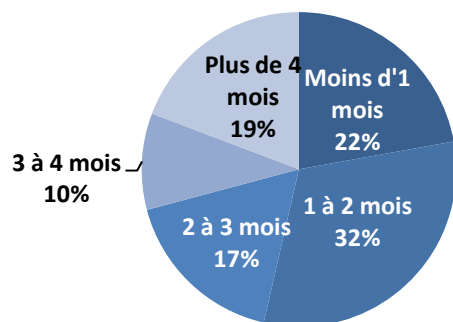
Stops pour arriver à Nice Côte d'Azur

Hubs de correspondance


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

Les voyages à destination de Nice-Côte d'Azur sont tous effectués via un ou plusieurs autres aéroports, Dubai en tête (21%), suivi de Paris (20% pour les 2 aéroports) et Londres (12%).

SEJOURS	2011	2012	2013	2014	% Moy 13-14	Tendance
Nice	2 700	2 900	3 181	2 950		→
France	28 511	32 220	33 102	33 304		→
Part de marché Nice (%)	9,5	9,0	9,6	8,9		→
Durée des séjours Nice Côte d'Azur						
courts (1-3 nuits)	511	590	601	552	18,8	→
moyens (4-8 nuits)	1 033	1 102	1 175	1 020	35,8	→
longs (9-21 nuits)	704	729	855	897	28,6	→
très longs (+22 nuits)	452	479	550	481	16,8	→
Part des groupes 6 pax et +	0,9	2,6	2,4	0,4	1,4	→

Nombre de jours entre dates de réservation et d'arrivée



Les séjours Nice-Côte d'Azur sont réservés le plus souvent plus d'un mois avant la date d'arrivée (et dans le mois qui précède pour 22%). Un tiers sont réservés un ou deux mois avant. 19% réservent plus de 4 mois à l'avance.

Les pics de réservation sont en semaines 9 et 18.

Les pics d'arrivée sont en semaine 21 et en semaines 24 à 26 (pointe annuelle en semaine 24).

Saisonnalité hebdomadaire des réservations et des arrivées à Nice

