

## Le Marché Coréen

La Corée du Sud est un marché émergent, à forte croissance, qui présente un bon potentiel pour la Côte d'Azur, malgré une population bien moins nombreuse que la Chine ou le Japon. La France accueille plus de 200 000 séjours Coréens (stable entre 2013 et 2014).

Il existe plusieurs segments de clientèles, parmi lesquels les jeunes et étudiants, les groupes et les individuels. Le taux d'intermédiation reste très élevé.

## La Côte d'Azur

Le marché coréen est un petit marché complémentaire, dont le volume actuel est comparable à celui d'Israël et supérieur à celui de l'Afrique du Sud. Sa contribution à la fréquentation étrangère est inférieure à 1%. **La part de marché France de la Côte d'Azur est faible mais en hausse**, soit près de 2% pour Nice sur les réservations aériennes GDS vers la France.

**Principales régions d'origine** : 95% viennent de Corée du Sud, dont une majorité de Séoul ou Pusan

### Chiffres clés

- 20 000 séjours de 6 nuits en moyenne, dont :
- 11 000 séjours en hôtels et résidences, dont près de 1000 à Monaco, tendance stable, avec une durée moyenne de 2,9 nuits
- 11 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- environ 10 résidences secondaires

Dépense : 104€/jour, 581€/séjour

Période de réservation (GDS avion) : 25% réservent leur vol entre 1 et 2 mois avant le séjour, 30% moins d'un mois avant

Saisonnalité en séjours : juin à septembre = 33%, juillet-août = 13%, hiver = 40%. Pointe en février et juin.

Visiteurs avion : correspondance à Paris 53%, Londres 11%, Francfort 10%, Amsterdam 7%, Rome 6% (résas via GDS : également via Dubaï et Istanbul )

Ce marché inclut la Corée du Sud et la Corée du Nord (tourisme émetteur inexistant), soit une population de 50 millions d'habitants en Corée du Sud (âge moyen : 36 ans)

### PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2014 : + 4,4%/an

### Dépenses à l'étranger

17,7 milliards €, au 14<sup>ème</sup> rang mondial en 2014 - Tendance annuelle moyenne 2005-2014 : +4,0%

### Nombre de jours de congés payés

15 + 12 jours fériés = 27

**Visa nécessaire pour la France** : NON si -3 mois

**Particularités du calendrier** : nouvel an lunaire en février, mai : mois de la famille, Noël férié



## C'est un marché...

- "neuf" et de longue distance, donc de primo-visiteurs (64%)
- de loisirs et d'affaires (50/50)
- de courts séjours (principal segment : 4-6 nuits)
- de groupes et d'individuels
- de jeunes étudiants ou d'actifs (moyenne 37 ans)
- à forte motivation shopping (56% sur la Côte d'Azur)

## Pouvoir d'achat du Won Sud Coréen en France



| Période | Variation |
|---------|-----------|
| 5 ans   | +24,65%   |
| 3 ans   | +11,75%   |
| 1 an    | +7,10%    |
| 6 mois  | -3,39%    |

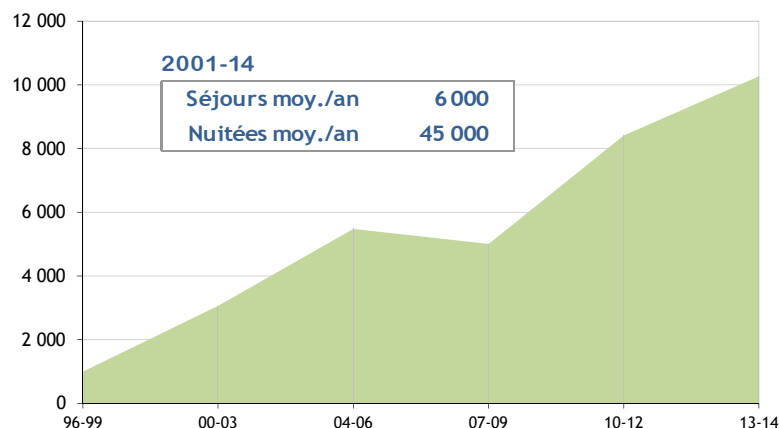
A fin octobre 2015, l'évolution du pouvoir d'achat des Sud-Coréens en France (€ pour 1 Won) progresse, soit un gain de 25% en 5 ans et de 12% en ans. On observe un léger tassement sur les derniers six mois.

### 😊 Points forts

- potentiel de croissance lié notamment au retour en France après un 1<sup>er</sup> séjour à Paris
- visa non requis pour les séjours de tourisme
- fort intérêt pour les destinations latines européennes
- Séjours répartis sur l'année avec un séjour sur deux en hiver
- forte dépense potentielle en shopping
- 84% de touristes très satisfaits

### ☹️ Points faibles

- temps et coût de transport, sans desserte en direct
- potentiel démographique limité
- multi-destinations et forte focalisation sur Paris
- séjours Côte d'Azur courts et concentrés sur Nice (6 sur 10)
- fidélisation difficile
- faible taux de pratique d'activités y compris visite des musées



La Corée émet environ 20 000 séjours, dont plus d'un sur deux est effectué par avion jusqu'à Nice-Côte d'Azur. La moyenne annuelle des séjours avion est passée de 3 000 sur la période 2000-2003 à plus de 10 000 en 2013-14. La tendance est très positive et les perspectives de croissance réelles. Monaco accueille près de 1000 séjours hôteliers coréens (durée moyenne 2,9 nuits), avec une tendance très positive jusqu'en 2013 et un léger repli en 2014.

Pour les séjours avion, le motif principal est, une fois sur deux, l'affaires, et la part du non marchand reste très faible. La clientèle est jeune, soit 37 ans en moyenne. 64% des visiteurs effectuent un 1<sup>er</sup> séjour sur la Côte d'Azur, voire 81% pour le Loisirs Marchand.

La durée des séjours avion s'élève à 7 nuits, mais varie fortement selon les cibles. Près de 6 séjours Loisirs Marchand sur 10 sont des courts séjours de 1-3 nuits, et la durée moyenne n'est que de 4,2 nuits. Les séjours avion Loisirs non Marchand sont bien plus longs : 1/4 durent plus d'un mois (14,4 nuits en moyenne). Le principal segment pour l'Affaires est le 4-6 nuits (42%).

Le taux de satisfaction est très élevé avec 84% de "très satisfaits", mais également 4% d'insatisfaits.

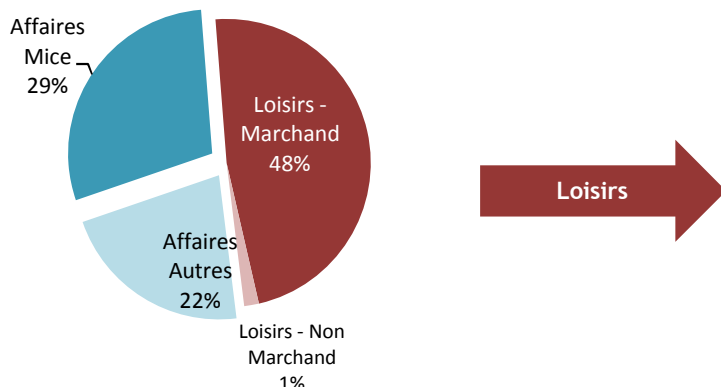
La dépense est élevée avec 104€ par jour/pers. et 581€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 13% des séjours, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 22%. Les visiteurs Loisirs Marchand dépensent 159€/jour.

| 2001-14                     | GLOBAL | Loisirs Marchand | Loisirs Non-March. | Affaires |
|-----------------------------|--------|------------------|--------------------|----------|
| Durée de séjour             | 7,0    | 4,2              | 14,4               | 9,3      |
| Age moyen                   | 37     | 35               | 31                 | 42       |
| Nb Personnes                | 2,2    | 2,3              | 1,1                | 2,2      |
| Taux 1 <sup>er</sup> visite | 64%    | 81%              | 2%                 | 52%      |
| Dépense/séjour              | 581 €  | 609 €            | 359 €              | 564 €    |
| Dépense/jour                | 104 €  | 159 €            | 55 €               | 76 €     |
| > 200€ / jour               | 22%    | 27%              | 0%                 | 17%      |
| De 30 à 200€ / jour         | 65%    | 55%              | 96%                | 74%      |
| <30€ / jour                 | 13%    | 18%              | 4%                 | 8%       |
| Satisfaction                |        |                  |                    |          |
| Très satisfaits             | 84%    | 89%              | 100%               | 79%      |
| Satisfaits                  | 12%    | 9%               | 0%                 | 16%      |
| Non entières. Satisf.       | 4%     | 1%               | 0%                 | 6%       |

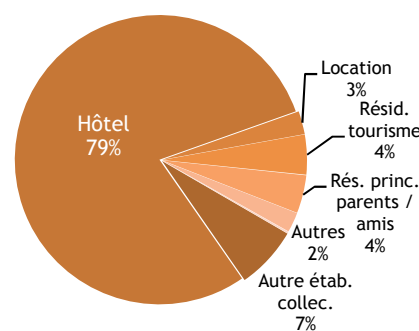
## SEGMENTATION CIBLES

Le segment Loisirs pèse à présent autant que l'Affaires parmi les séjours avion, soit 49% contre 51%. Le segment Loisirs Marchand groupe 48% de tous les séjours avion. Le segment Loisirs non Marchand reste très marginal (1%). Parmi les séjours Affaires, c'est le MICE qui domine avec 29%.

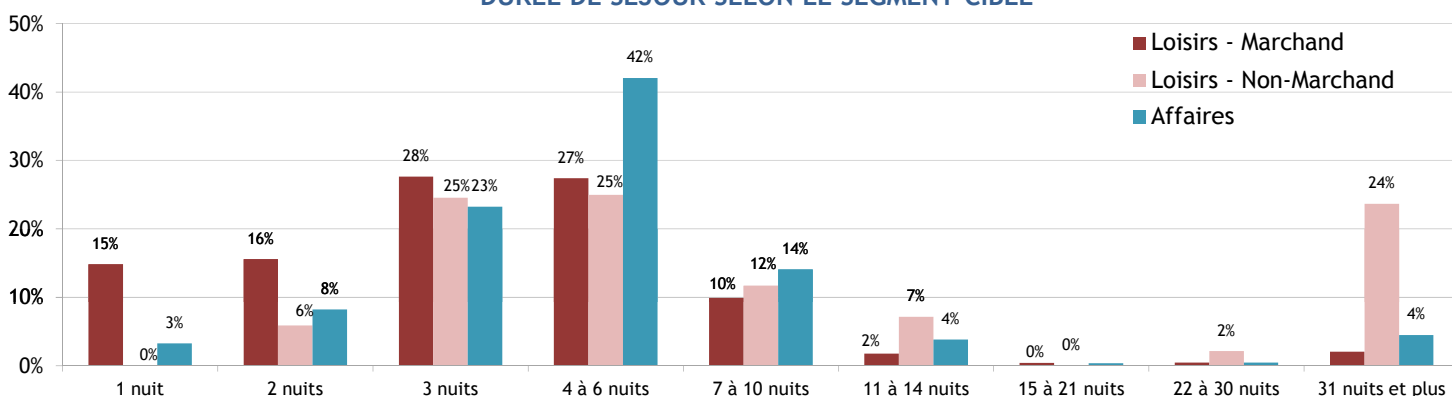
Parmi les séjours Loisirs, le mode d'hébergement le plus fréquent est de loin l'hôtel, avec 79%, devant la location (7%). Les autres hébergements sont très minoritaires, même les parents et amis (4%).



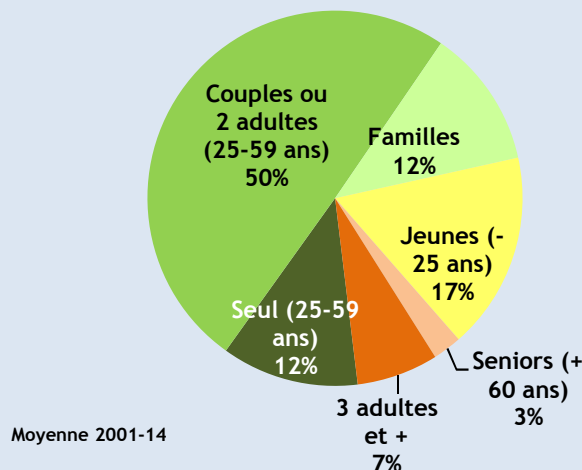
## SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT



## DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE

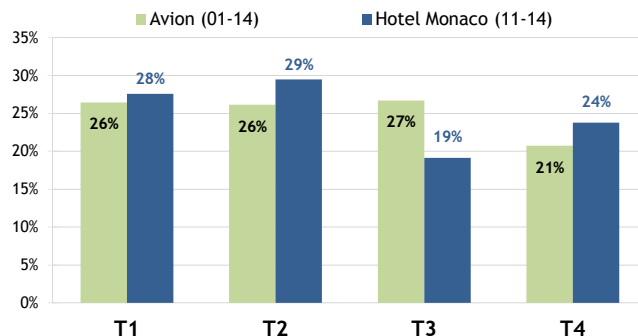


## TYPOLOGIE LOISIRS / AVION

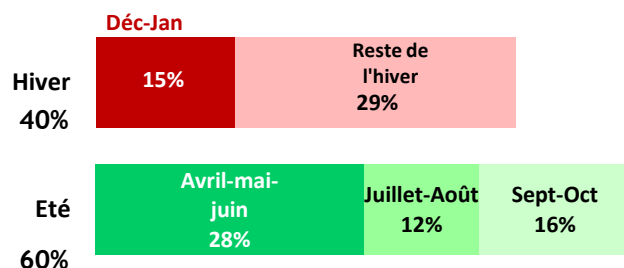


Les Coréens à motif Loisirs venant par avion voyagent le plus souvent à deux adultes, soit un cas sur deux. Le second segment en importance est celui des Jeunes, soit 17% des visiteurs. Les Familles représentent 12% (incluant 1,4 enfant en moyenne). 12% voyagent seuls (mais ils peuvent rejoindre des visiteurs déjà sur place) et 7% voyagent à 3 ou plus (hors groupes constitués, non dénombrés). En revanche, les Seniors sont pour l'instant très faiblement représentés dans la demande Loisirs avion (3%).

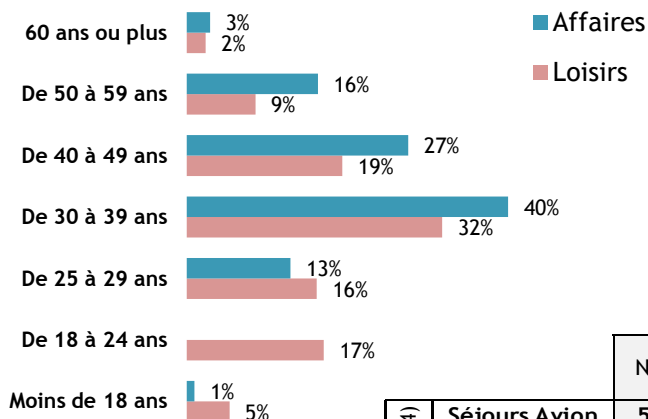
## SAISONNALITE DES SEJOURS



## NUITÉES 2011-14 - HOTELS MONACO



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



**Saisonnalité :** du fait du poids de l'Affaire, on observe une excellente répartition des arrivées sur les 4 trimestres, avec un creux dans les hôtels au 3ème trimestre, et une part de l'hiver élevée (40% des séjours). La période de Juin à Septembre représente un tiers des arrivées.

**Age/CSP :** 76% des touristes Loisirs appartiennent aux catégories CSP+, et 19% sont des étudiants. La classe d'âge la plus fréquente est de loin celle des 30-39 ans (un tiers des séjours Loisirs)

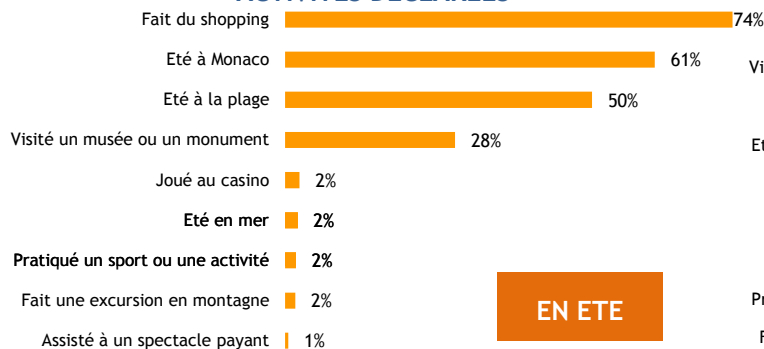
**Zones :** Nice héberge 59% des séjours avion (mais 40% des nuitées), et les 3/4 des primo-visiteurs choisissent cette ville. Cannes est la seconde zone choisie avec 19%, mais au même niveau que Nice pour les déjà venus (38%). Antibes réalise une part élevée en nuitées (30%, devant Cannes) du fait du poids des longs séjours non marchands

|                      | Nice | Litt Métrop. | Cannes / Mand | Antibes CASA | Menton | Monaco | Grasse | Montagne |
|----------------------|------|--------------|---------------|--------------|--------|--------|--------|----------|
| <b>Avion (01-14)</b> |      |              |               |              |        |        |        |          |
| Séjours Avion        | 59%  | 0%           | 19%           | 7%           | 3%     | 10%    | 1%     | 0%       |
| Nuitées Avion        | 40%  | 0%           | 20%           | 30%          | 3%     | 6%     | 1%     | 0%       |
| Primo-visiteurs      | 76%  | 0%           | 9%            | 2%           | 0%     | 9%     | 4%     | 0%       |
| Déjà-venus           | 39%  | 1%           | 38%           | 15%          | 0%     | 6%     | 0%     | 0%       |

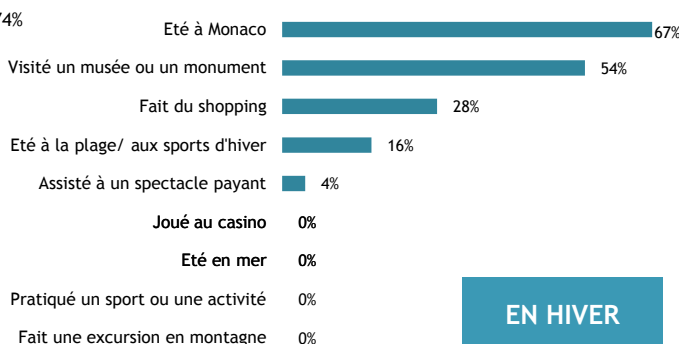
## SEGMENT LOISIRS

En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout le shopping (74%), la visite de Monaco (61%) ou la plage (50%). Assez peu visitent un musée-monument (28%) et très peu pratiquent un sport ou une activité. En hiver, c'est la visite de Monaco qui vient largement en tête (67%), devant la visite de musée-monument (54%) et le shopping (28%). 16% fréquentent aussi la plage ou les stations de sports d'hiver.

### ACTIVITES DECLAREES



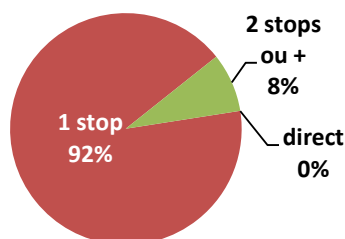
### ACTIVITES DECLAREES



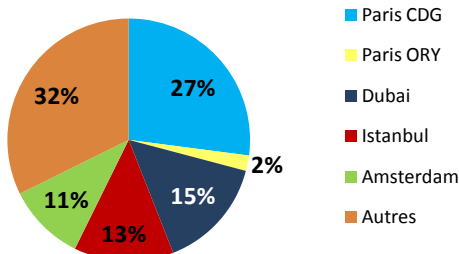
## Les séjours avion réservés via les GDS

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

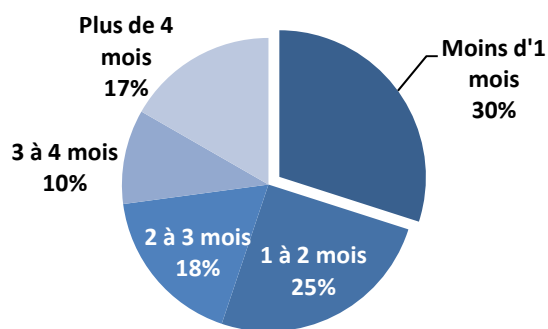


Les séjours FRANCE sont à destination de 1/Paris 2/Nice 3/Lyon 4/Marseille

Les voyages à destination de Nice-Côte d'Azur sont tous effectués via un autre aéroport, Paris en tête (29% pour les 2 aéroports) et avec une diversité de cas.

| SEJOURS                                   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | % Moy 12-13 | Tendance |
|---|--------|--------|--------|--------|-------------|----------|
| Nice                                      | 652    | 829    | 1 126  | 1 312  |             | →        |
| France                                    | 45 215 | 61 517 | 63 867 | 77 654 |             | →        |
| Part de marché Nice (%)                   | 1,4    | 1,3    | 1,8    | 1,7    |             | →        |
| <b>Durée des séjours Nice Côte d'Azur</b> |        |        |        |        |             |          |
| courts (1-3 nuits)                        | 140    | 194    | 290    | 227    | 21,2        | →        |
| moyens (4-8 nuits)                        | 359    | 439    | 603    | 805    | 57,8        | →        |
| longs (9-21 nuits)                        | 122    | 146    | 159    | 211    | 15,2        | →        |
| très longs (+22 nuits)                    | 31     | 50     | 74     | 69     | 5,9         | →        |
| Part des groupes 6 pax et +               | 4,3    | 1,7    | 0,5    | 5,5    | 3,2         | →        |

### 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.

Les pics de réservation sont en semaines 11 (pointe annuelle) et 26.

Les pics d'arrivée sont en semaines 13, 14, 19, 24, 27 et 40.

### Saisonnalité hebdomadaire des réservations et des arrivées à Nice

