

Le Marché Marocain

Le Maroc est le second principal pays du Maghreb et reste proche de l'Europe, notamment de l'Espagne et de la France. On y compte aussi de nombreux actifs et retraités européens résidents.

La croissance économique est rapide, avec de nombreux investissements du Moyen Orient, et le potentiel important. Selon Oxfords Economics, Casablanca sera la 12^{ème} ville la plus riche d'Afrique en 2030.

La Côte d'Azur

Le marché marocain fait partie du marché Afrique du Nord qui figure globalement au 14^{ème} rang des marchés étrangers. Parmi les 53 sous-marchés (pays ou groupes) il figure au 38^{ème} rang. Monaco accueille entre 500 et 600 séjours hôteliers marocains chaque année (durée moyenne : 3,3 nuits)

Principales régions d'origine : très majoritairement de la région de Casablanca

Chiffres clés

- 23 000 séjours de 12 nuits en moyenne, dont :
- 5 000 séjours en hôtels et résidences, dont 500 à Monaco, tendance stable, avec une durée de séjour de 3,3 nuits
- 13 000 séjours avion via Nice Côte d'Azur
- plus de 100 résidences secondaires

Dépense : 96€/jour, 1054€/séjour

Période de réservation (GDS avion) : NC

Saisonnalité séjours : juin à septembre = 45%, juillet-août = 22%, hiver = 32%. Pointe entre juin ou septembre.

Visiteurs avion : 79% repartent sur des vols vers Casablanca, 8% vers Paris, 5% vers Marrakech, 3% vers Barcelone

Ce marché inclut uniquement le Maroc, soit une population de 33 millions d'habitants (âge moyen : 25 ans).

PIB

Tendance annuelle moyenne 95-2014 : + 5,7%/an

Dépenses à l'étranger

NC

Nombre de jours de congés payés :

18+13 jours fériés =31

Visa nécessaire pour la France : OUI (60€ par adulte)

Particularités du calendrier : ramadan en juillet 2015, 2 fériés en novembre (les 6 et 18), 2 en janvier et 3 en août

C'est un marché...

- non européen, mais relativement proche et en croissance
- partiellement francophone
- desservi par les compagnies low cost
- majoritairement de loisirs (80%)
- de visiteurs déjà venus (85%)
- de séjours plutôt longs, en hébergements non marchand



Pouvoir d'achat du Dirham marocain en France



Période	Variation
5 ans	+3,39%
3 ans	+1,65%
1 an	+2,54%
6 mois	+2,09%

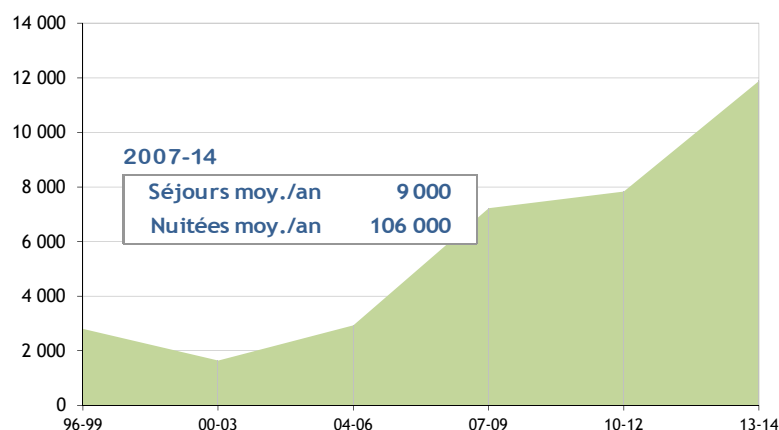
L'évolution du pouvoir d'achat des Marocains en France (€ pour 1 Dirham) est en légère hausse quelle que soit la période de référence. Sur la dernière année le gain approche les 3%

😊 Points forts

- desserte aérienne low cost directe (ciel ouvert)
- économie en forte croissance et pouvoir d'achat en hausse, un peu liée au renforcement du cours du Dirham
- une présence bien répartie sur l'année (hiver = 26%)
- dépense élevée des visiteurs avion (+1000€ par séjour)
- 86% de touristes très satisfaits

😞 Points faibles

- temps et coût du transport, sans desserte directe
- segment non marchand encore largement majoritaire
- taux de primo-visiteurs faible (15%), même en modes marchands (35%)
- pratique d'activités limitée pour les visiteurs avion



Environ la moitié des séjours de Marocains sont effectués par avion jusqu'à Nice-Côte d'Azur. Ce flux a fortement augmenté suite à l'ouverture du ciel (open sky) en 2008 et l'apparition d'une offre low cost directe.

Le volume de séjours avion atteint à présent les 12 000, avec une forte croissance.

Les séjours par avion sont plutôt longs et durent en moyenne 12,3 nuits (près de 15 nuits pour le Loisirs Marchand). Le principal segment, pour la cible Loisirs Marchand, est le 7-10 nuits (3 séjours sur 10). Les séjours Affaires durent le plus souvent de 4 à 6 nuits (4 sur 10) avec une durée moyenne de 7 nuits.

Le taux de satisfaction est très bon avec 86% de "très satisfaits", mais également 5% d'insatisfaits. Le taux de primo-visiteurs est faible, à 15%, mais monte à 35% pour le segment Loisirs Marchand.

La dépense moyenne atteint un bon niveau soit 96€ par jour/pers. et 1054€ par séjour. Le segment "basse contribution" concerne 15% des séjours, tandis que le segment "haute contribution" en regroupe 22%. Quel que soit le segment la dépense apparaît plutôt élevée.

La clientèle est âgée de 44 ans en moyenne, mais 41 ans en Loisirs Marchand. Le principal segment âge en Loisirs est le 60 ans et + (28%).

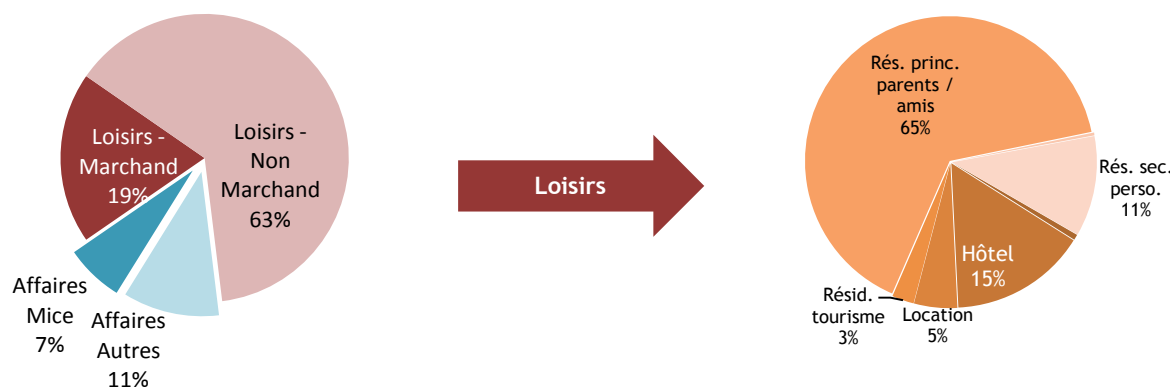
2007-14	GLOBAL	Loisirs Marchand	Loisirs Non-March.	Affaires
Durée de séjour	12,3	14,8	14,2	7,0
Age moyen	44	41	48	38
Nb Personnes	1,4	1,6	1,4	1,2
Taux 1 ^{ère} visite	15%	35%	8%	26%
Dépense/séjour	1 054 €	1 315 €	988 €	1 005 €
Dépense/jour	96 €	136 €	74 €	180 €
> 200€ / jour	22%	50%	12%	26%
De 30 à 200€ /jour	62%	44%	67%	67%
<30€ / jour	15%	6%	21%	6%
Satisfaction				
Très satisfaits	86%	81%	93%	68%
Satisfaits	9%	14%	4%	22%
Non entier. Satisf.	5%	6%	3%	9%

SEGMENTATION CIBLES

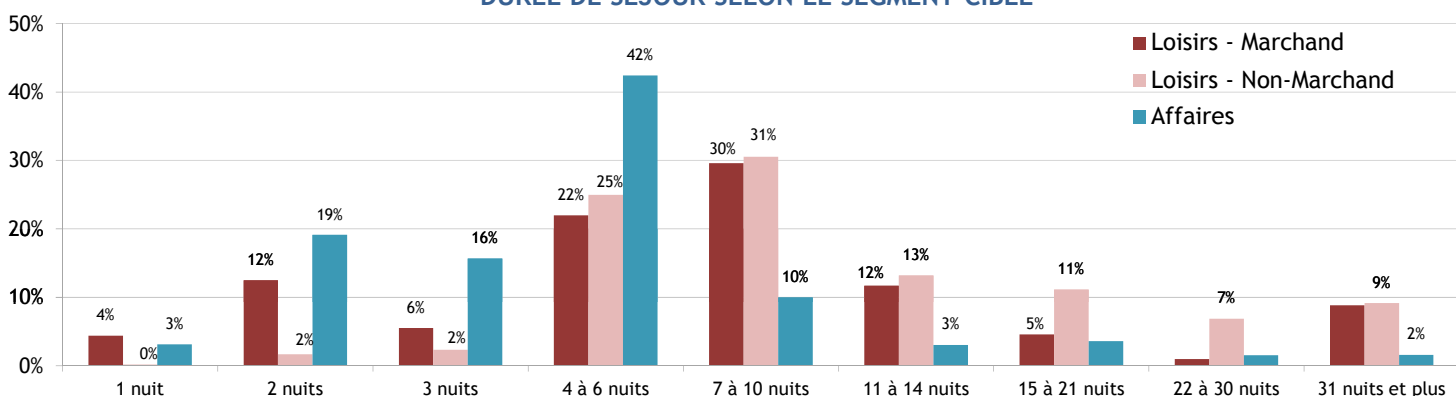
Le segment Loisirs Marchand ne représente que moins de 2 séjours sur 10, et reste donc minoritaire derrière le Loisirs non Marchand, qui domine avec 63%. Le segment Affaires représente 18% des séjours avion, dont 7% pour le MICE.

Parmi les séjours Loisirs, le mode d'hébergement le plus fréquent est de loin la résidence de parents et amis, soit 65%, devant l'hôtel (15%), la résidence secondaire (11%) et la location (8%).

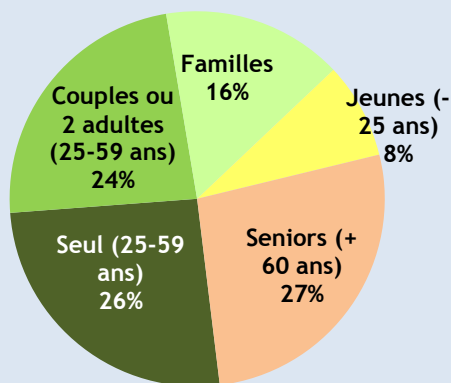
SEJOURS LOISIRS PAR HEBERGEMENT



DUREE DE SEJOUR SELON LE SEGMENT CIBLE



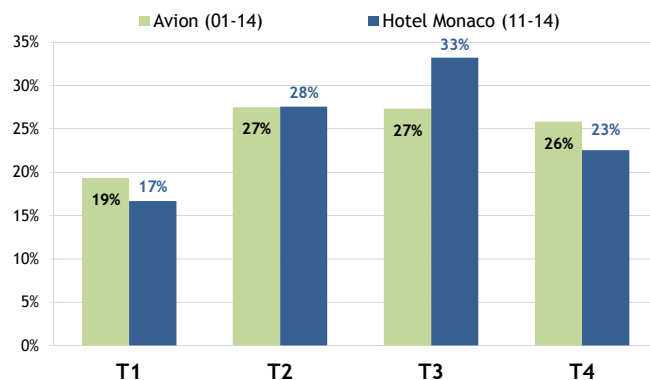
TYPLOGIE LOISIRS / AVION



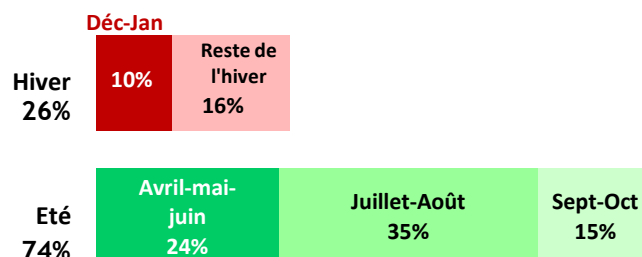
Moyenne 2007-14

Les Marocains à motif Loisirs venant par avion présentent un profil bien diversifié. Les Seniors forment le principal segment soit 27%, suivi des voyageurs seuls (26%) qui peuvent éventuellement rejoindre d'autres visiteurs sur place. Les Couples-2 adultes forment 24% de la demande. Les Familles représentent 15% (incluant 1,6 enfant en moyenne). Le segment Jeunes se limite à 8%, une très faible part.

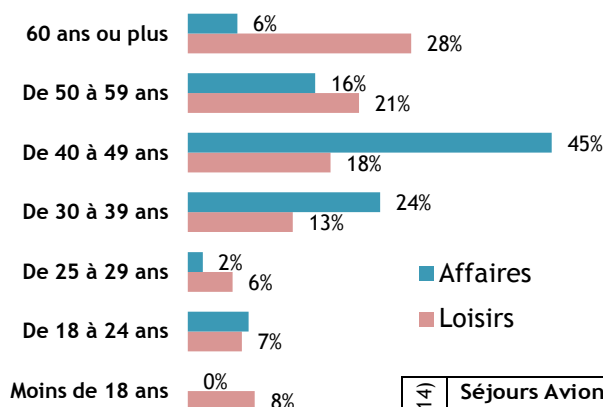
SAISONNALITE DES SEJOURS



NUITÉES 2011-14 - HOTELS MONACO



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



Saisonnalité : la demande se répartit bien sur les 4 trimestres, le 3^{ème} ne concentrant que 27% des séjours avion et un tiers des séjours hôteliers à Monaco. Le 4^{ème} trimestre réalise un quart de la fréquentation annuelle. La période de Juin à Septembre représente 54% des arrivées.

Age/CSP : 52% des touristes Loisirs appartiennent aux catégories CSP+, 23% sont des retraités et seulement 6% des étudiants. La classe d'âge la plus fréquente est celle des 60 ans et + (près de 3 séjours Loisirs sur 10).

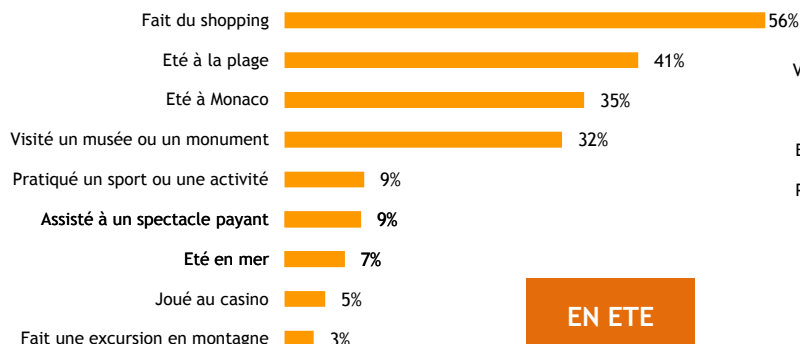
Zones : Nice héberge 56% des séjours avion et 55% des primo-visiteurs. Cannes est la seconde zone choisie avec 18%, mais Antibes-CASA est au second rang pour les primo-visiteurs avec 23% du total. Le Littoral Métropole réalise plus d'une nuitée avion sur 10. La demande moyen-haut pays reste infime.

	Nice	Litt Métrop.	Cannes / Mand	Antibes CASA	Menton	Monaco	Grasse	Montagne
Avion (01-14)	Séjours Avion	56%	7%	18%	10%	3%	4%	2%
	Nuitées Avion	58%	11%	15%	9%	2%	1%	2%
	Primo-visiteurs	55%	4%	14%	23%	1%	3%	0%
	Déjà-venus	57%	8%	18%	9%	2%	3%	2%

SEGMENT LOISIRS

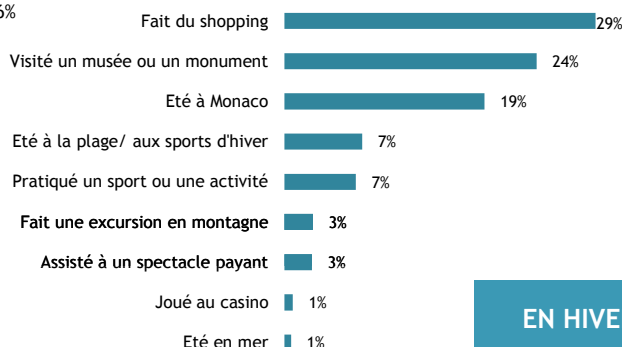
En été, les activités pratiquées par les visiteurs à motif Loisirs sont surtout le shopping (56%), la plage (41%) et la visite de Monaco (35%). En hiver, le shopping reste en tête avec 29% mais c'est la visite de musées-monuments qui vient ensuite avec 24%, devant la visite de Monaco (19%). Sur l'année entière 8% indiquent avoir pratiqué un sport ou une activité durant leur séjour.

ACTIVITES DECLAREES



EN ÉTÉ

ACTIVITES DECLAREES



EN HIVER