



9 octobre
2023

LE TOURISME DANS L'AIN : UNE RÉALITÉ !

Le tourisme dans l'Ain : une réalité !

CE QUI SERA ABORDÉ

- Le tourisme : késaco ?
- Le tourisme dans l'Ain en quelques chiffres
- Quels touristes ?
- Quelles sont leurs dépenses ?
- Comment les toucher ?





Si je dis Tourisme, vous répondez ?

LA DÉFINITION OFFICIELLE : Le tourisme désigne
« les activités déployées par les personnes au
cours de leurs voyages et de leurs séjours dans
des lieux situés en dehors de leur environnement
habituel pour une période consécutive qui ne
dépasse pas une année, à des fins de loisirs,
pour affaires et autres motifs ! »

(source : Organisation Mondiale du Tourisme)

Le tourisme dans l'Ain : une réalité économique !

Environ 12,6 millions de nuitées touristiques en 2022 !

30% dans un hébergement à caractère commercial

70% dans la famille/amis ou résidence secondaire

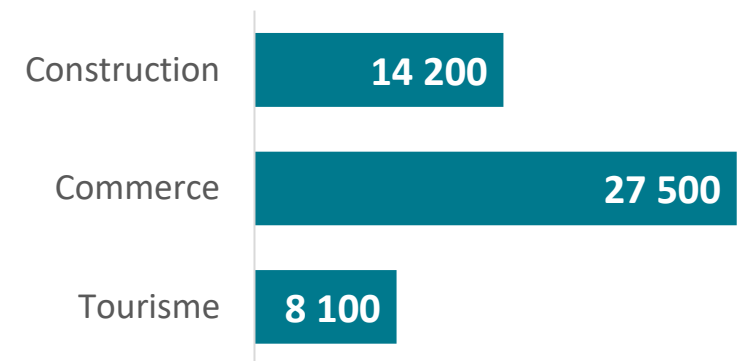
40 000 lits touristiques dans le secteur marchand

+ 16 300 résidences secondaires

8 100 emplois salariés (+7 % depuis 2019)

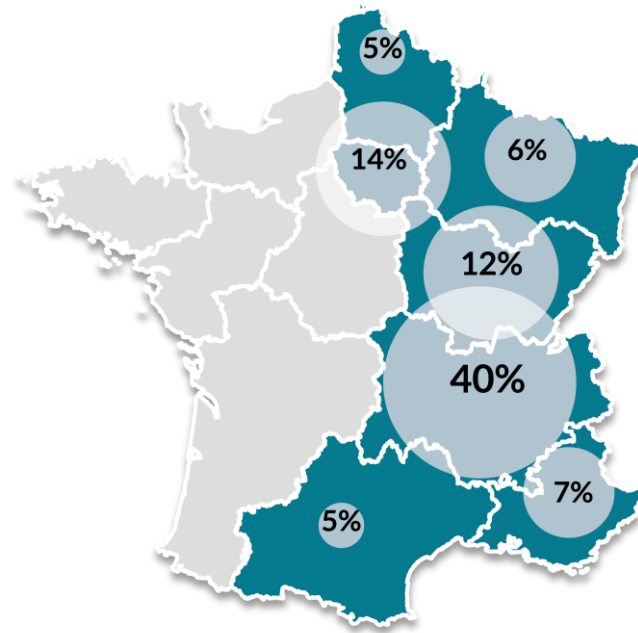
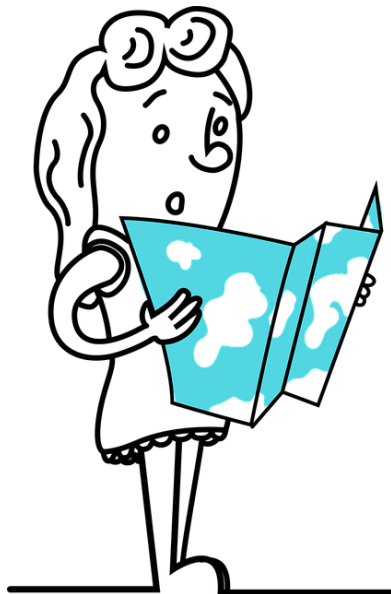
= 5% de l'emploi salarié départemental

et 2 290 emplois indépendants (+16% depuis 2019)

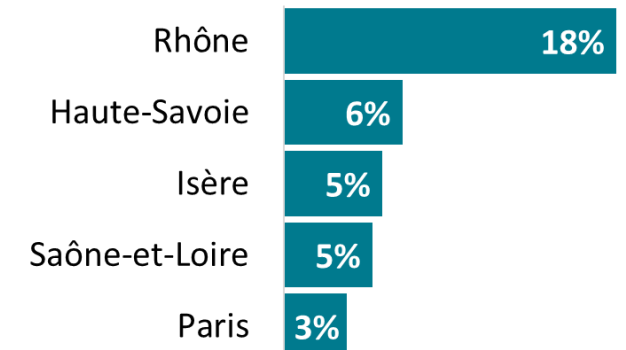


D'où viennent les touristes ?

70% de clientèle Française, avec une grande part de touristes "de proximité"
30% de touristes étrangers, essentiellement Suisses, Allemands, Néerlandais, Belges et Britanniques



Top 5 des départements de provenance



Pourquoi viennent-ils ?

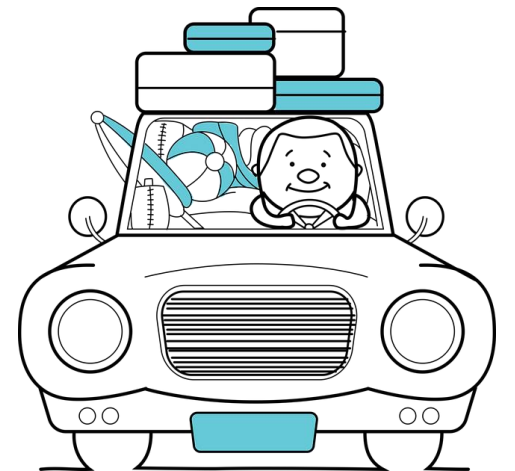
Il n'existe pas un seul type de tourisme, et par extension, de touristes, mais de nombreuses déclinaisons en fonction des motifs de voyage :

Essentiellement **un tourisme d'agrément (85%)** :

- Vacances ou courts-séjours, en hôtels, campings, gîtes...
- Visites ou regroupements familiaux (cousinades, mariages...)
- Week-ends en résidence secondaire
- Etape sur le trajet des vacances
- Participer ou assister à un événement sportif ou culturel

ou d'affaires (15%) :

- Déplacements professionnels (visites chez des clients, fournisseurs)
- Séminaires, congrès...





Que font-ils ?

Les atouts du département, permettent à la clientèle touristique de pratiquer un choix large d'activités :

- Des activités sportives, dont la randonnée pédestre, le cyclotourisme, le golf et les sports d'hiver
- Des activités culturelles : visites de ville, de musées, de sites touristiques...
- Découverte des produits du terroir, sur les marchés et chez les producteurs, au restaurant

MAIS AUSSI :

Les activités récréatives : piscine, bowling, ciné, shopping, ... !

Un exemple de touriste

Le couple sans enfant

Entre 35 et 55 ans
Un profil plutôt urbain
CSP +

En court-séjour (3 nuits ou moins), hors vacances scolaires

Motif : visiter la famille

Hébergement : famille ou gîte

Activités préférées : culture/spectacle, randonnée...

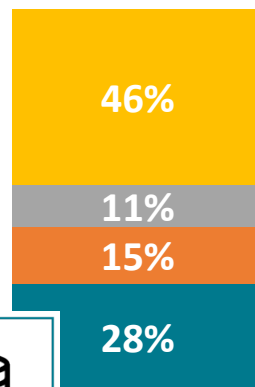
Mais aussi : Dégustation de produits locaux, dans les marchés, chez les producteurs, chez un viticulteur...



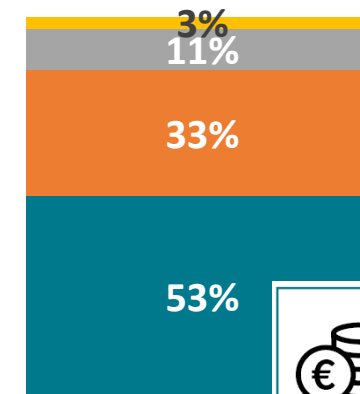
Quelles dépenses ?

Tout motif de séjour confondu, la dépense moyenne d'un touriste français séjournant dans l'Ain s'élève à **49€/jour**. **Mais à quoi correspond-elle réellement ?**

Le séjour est réalisé à l'hôtel



Le séjour est réalisé dans sa famille ou sa résidence secondaire



Autres dépenses

Achats d'aliments et boissons, spectacles, shopping, visites et autres activités culturelles et de loisirs



Les dépenses

Le montant des dépenses va varier en fonction des cibles de clientèles :

Cyclotouriste

La dernière étude clientèle

ViaRhôna fait état d'un montant de

69€ par jour et par personne

dépensé par un touriste à vélo

Il peut être amené **à louer son**

matériel

Touriste golfique

La clientèle golf dépense en moyenne **80€ / jour**

Touriste professionnel ou d'affaires

112€ / jour

Tendance à suivre : un voyageur qui allie travail et loisirs.

Suite aux réunions : **pratiquer un sport, une séance bien-être, sortie culturelle, resto, et même shopping**



Dernier point en termes d'attente :

Le touriste a besoin et doit être considéré comme un local !

1/3 des touristes adoptent en vacances un comportement plus ou moins local

- en se rendant chez un producteur (21%),
- en recherchant le contact avec les habitants (16%),
- en découvrant un savoir-faire ou une industrie locale (14%)



Les perspectives / comment les travailler ?

Assurer la promotion de l'identité locale

Le tourisme crée une demande pour des produits et services authentiques et représentatifs de la région visitée.

Les UC peuvent en faciliter la promotion auprès des touristes en mettant en avant les spécificités culturelles, artisanales ou culinaires du département.

Cadeau souvenir

Produits du terroir : Vin du Bugey, quenelle sauce Nantua, Galette de Pérouges ...





Les perspectives / comment les travailler ?

Des liens étroits entre hébergeurs et commerçants

Ce qui peut être proposé par un hébergeur :

- Le petit cadeau de bienvenu
- La liste des restaurants et commerces à proximité
- Des réductions consentis auprès de certains partenaires...

→ Travailler en synergie pour renforcer les partenariats plus ou moins formels existants, en se faisant connaître auprès des Offices de Tourisme et des hébergeurs de votre territoire !



Merci de votre attention !