# Les clientèles touristiques en Morbihan en 2014

Source: SDT — TNS SOFRES 2014





5ème département touristique français (clientèles françaises)

33 MILLIONS DE NUITEES



1 MILLIARD D'EUROS **DE CONSOMMATION** 

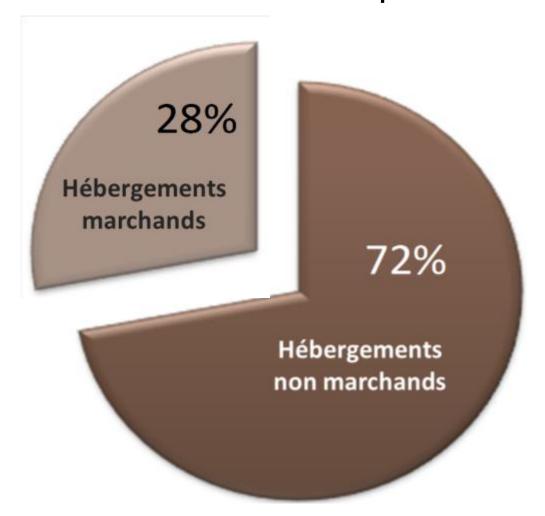
555 000 LITS TOURISTIQUES





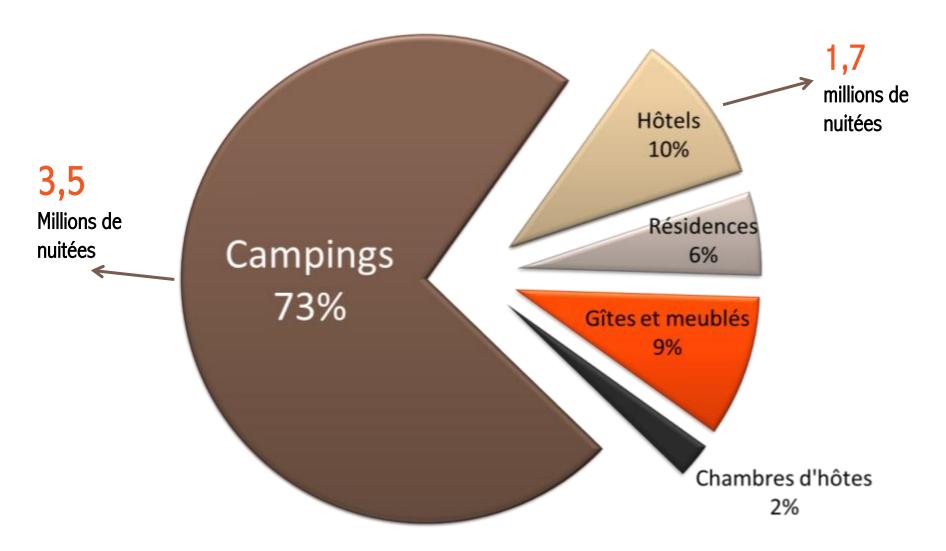


# 555 000 lits touristiques en 2014

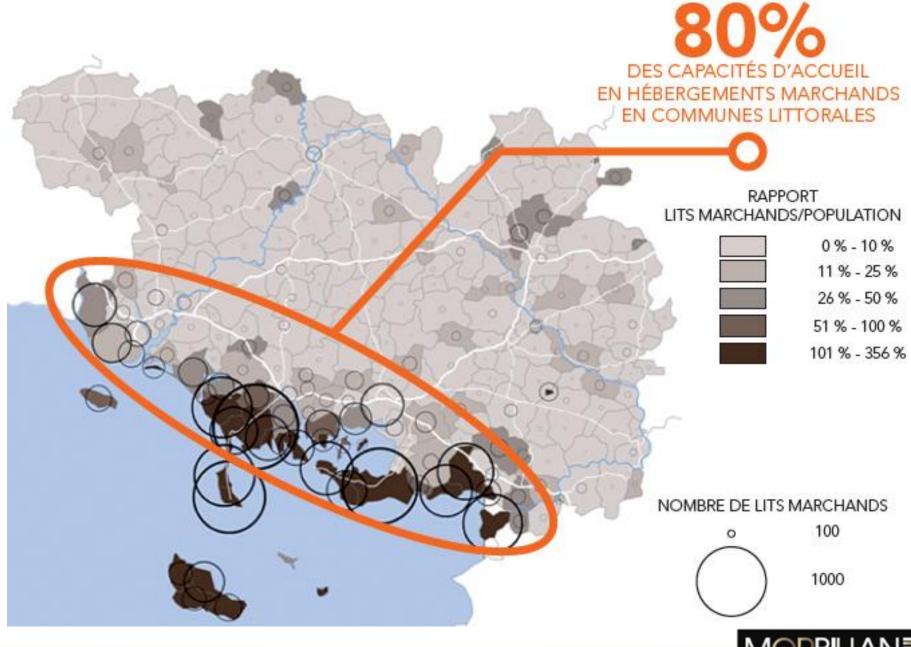




# Répartition des lits marchands







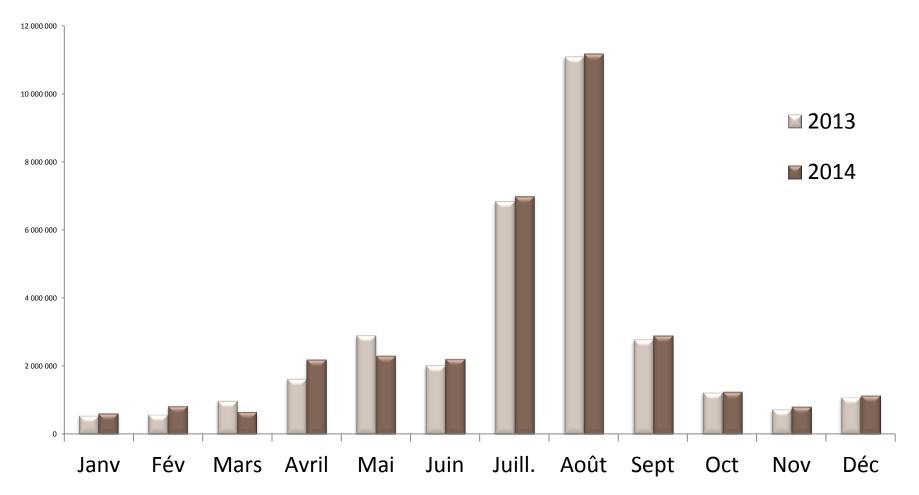




FREQUENTATION TOURISTIQUE EN MORBIHAN



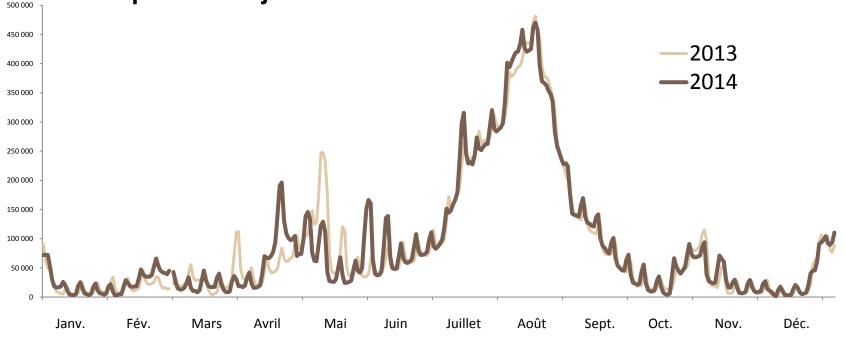
#### Evolution mensuelle du nombre de nuitées

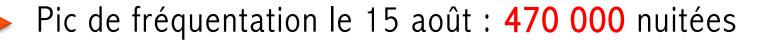


Près de 55% des nuitées sont réalisées en juillet et août



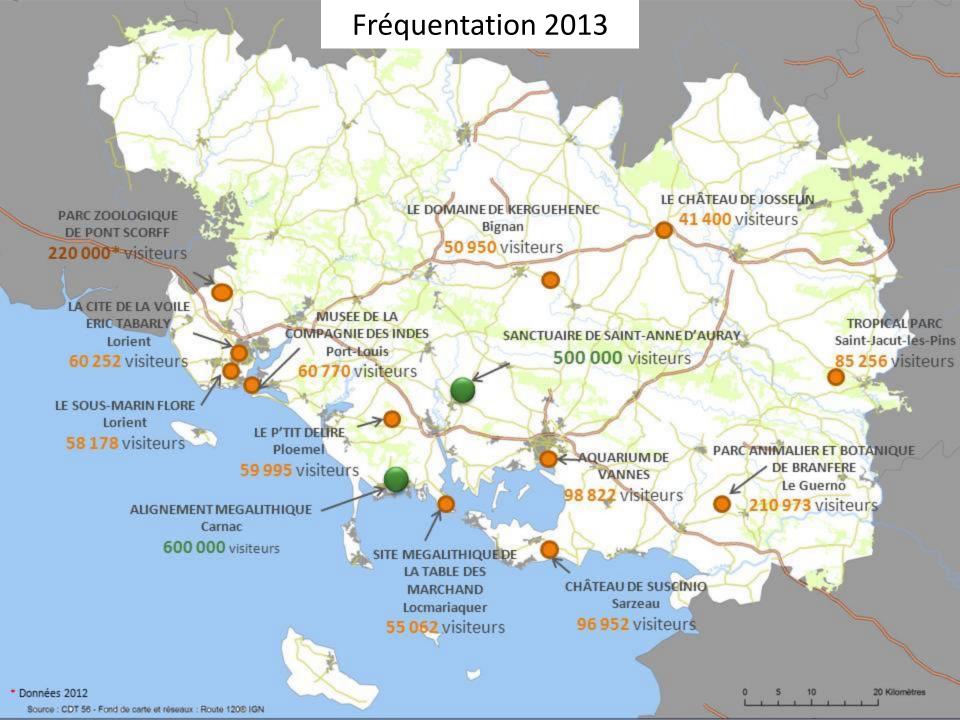
### Fréquentation journalière en Morbihan en 2013 et 2014









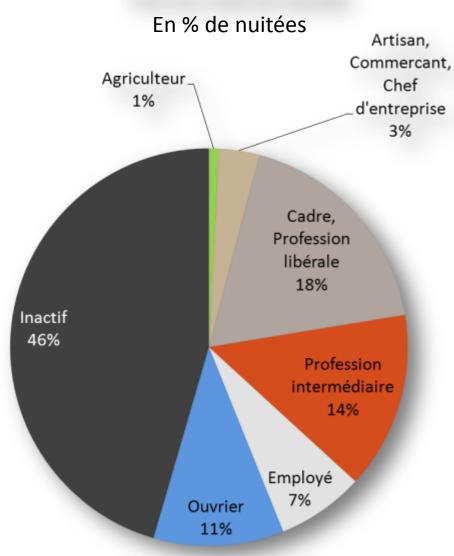




# PROFIL DU VACANCIER 2014

Sources : ETUDE MORGOAT — ETUDE SDT SOFRES - Etude Protourisme : Panorama des vacances des Français en 2014 plus de 3.000 répondants

#### PCS du chef de famille

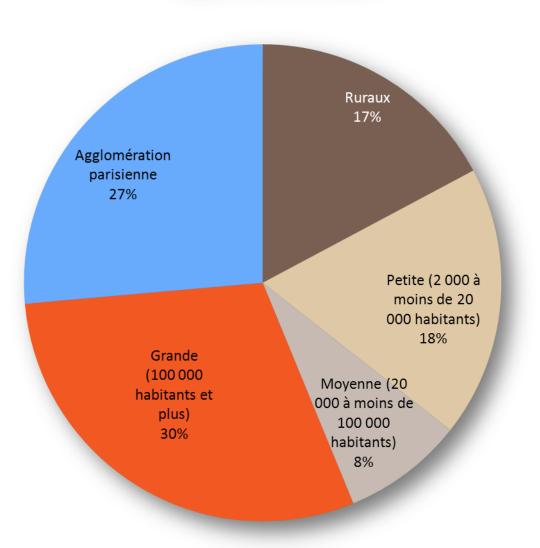


Source SDT TNS Sofres – 2014





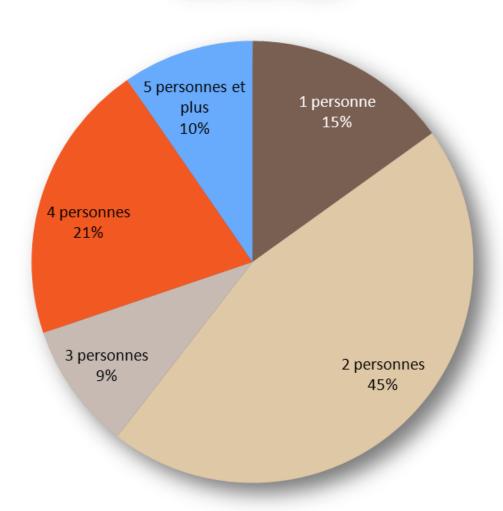
### Région de résidence





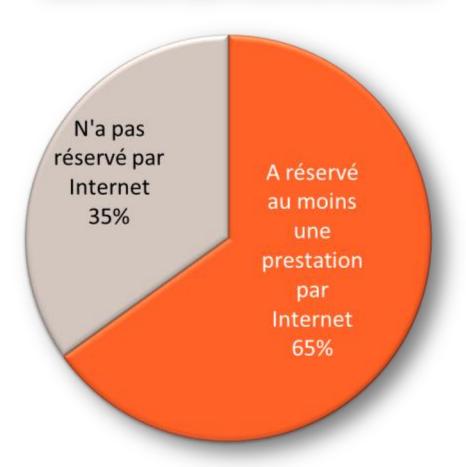


# Taille du foyer





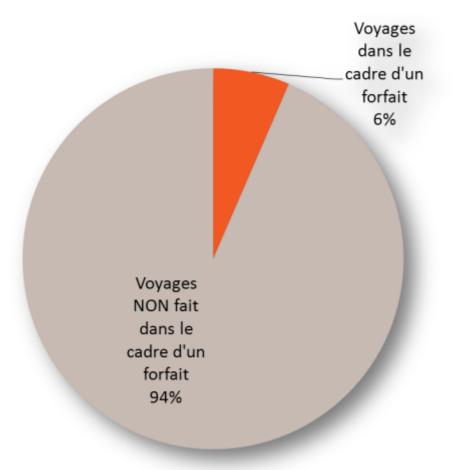
### Réservation par Internet en 2014





Source: SDT TNS SOFRES

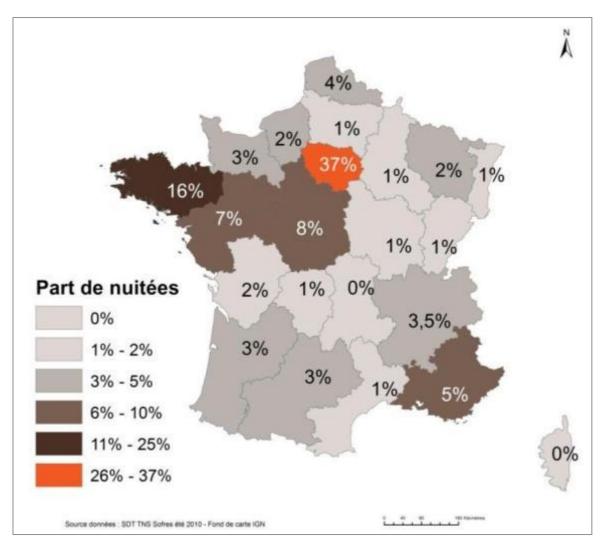






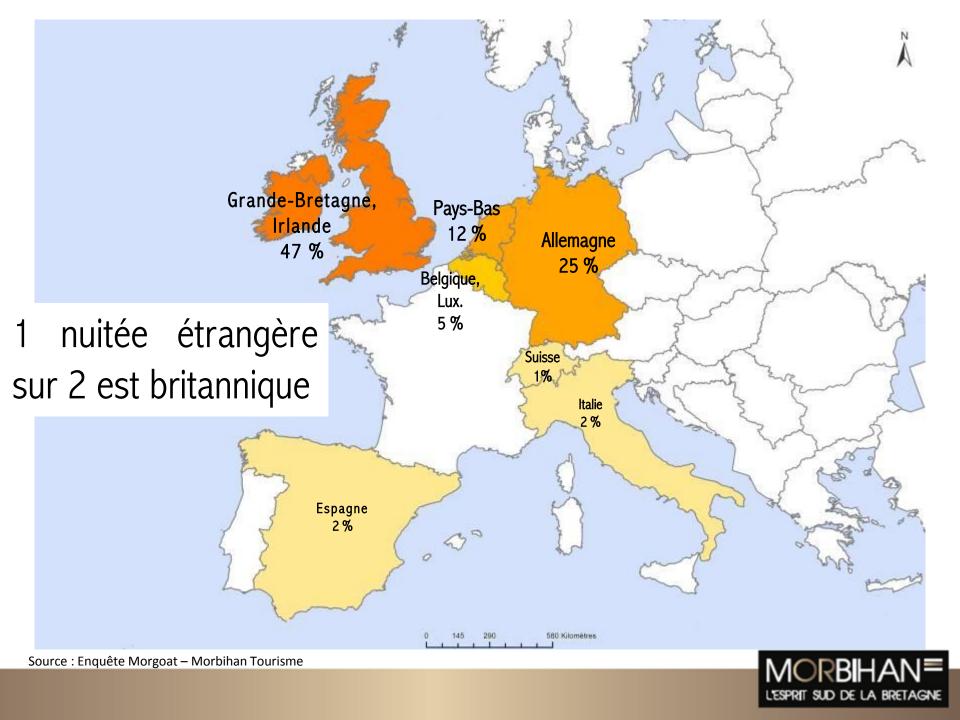


### Origine régionale des clientèles françaises

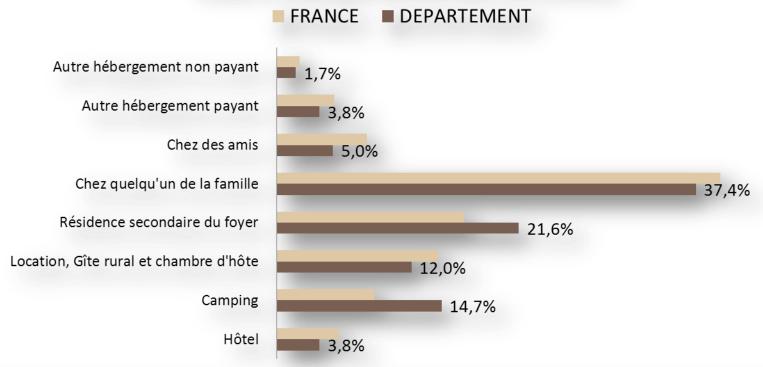


Source: SDT TNS SOFRES





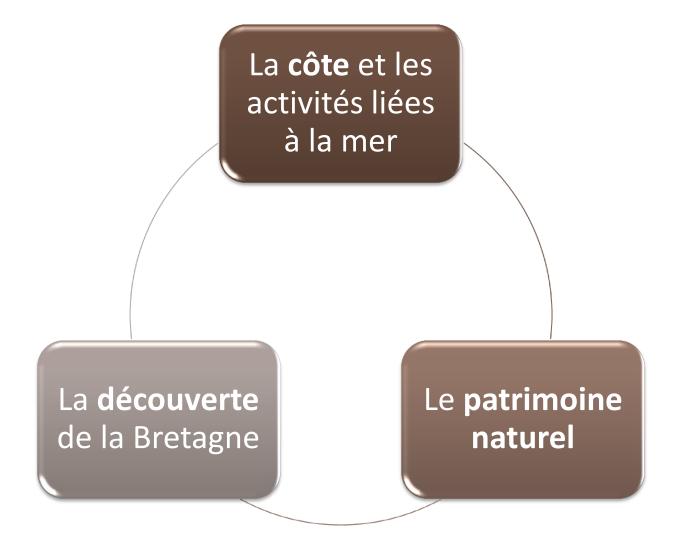
#### Mode d'hébergement (en part de nuitées)





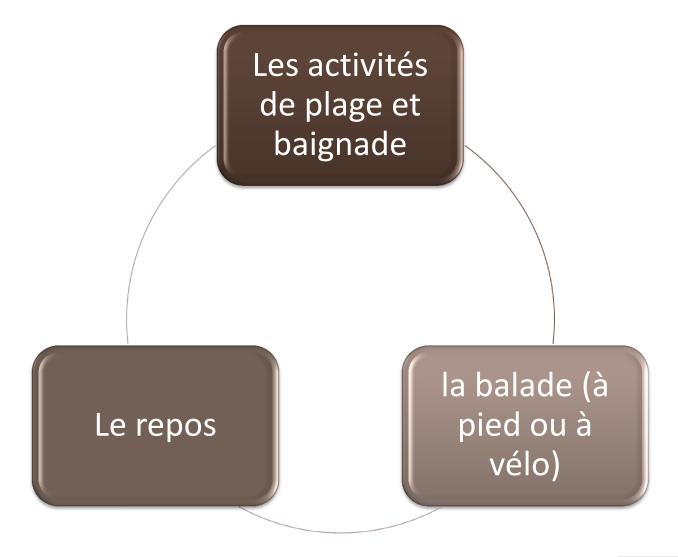


# Les trois premières raisons de choix de séjour sont :





# Les 3 premières activités pratiquées sont :





Et dans le même temps...

→ Un écart de plus marqué entre le désir de partir et le pouvoir partir

Un contexte de « crise »

Des touristes qui sont de plus en plus attentifs à leur budget

Des clients de moins en moins fidèle

... 20% des français pèsent 70% des séjours marchands



## Optimisation et différenciation...

Hébergements de charme, insolites...







L'ESPRIT SUD DE LA BRETAGNE

lôtellerie

## Optimisation et différenciation...



## La quête du bien-être...

Spa, bain à remous, hammam, piscine aqualudique, salle de fitness,... aujourd'hui un incontourable











### CRITÈRES D'EXIGENCE DE LA DEMANDE

# 

# La recherche constante de promotions et de bons plans...

leboncoin.fr

- → Le consomm'acteur est de plus en plus opportuniste et se décide bien souvent au dernier moment
- → Explosion des sites de vacances de particulier à particulier, échange de logements, OTA (Airbnb, booking, Leboncoin.fr...)
- 40% des séjours chez les parents et amis
- Recherche du tout compris à moindre coût





#### CRITÈRES D'EXIGENCE DE LA DEMANDE

### Des exigences de plus en plus élevées

Toujours plus de confort, de qualité, de flexibilité, de transparence...

Les clients ont une plus grande capacité de comparaison notamment grâce aux séjours « low cost » qui rendent accessibles au plus grand nombre les destinations « rêve »...

... mais aussi grâce aux échanges d'expériences et d'avis client (Triadvisor)









