



BILAN SAISON 2019

- Chiffres clés -

AIX LES BAINS
RIVIERA
DES ALPES



BILAN SAISON

- Chiffres clés -

L'enquête

Une enquête envoyée via emailing fin septembre.

775 destinataires

Taux de retour : 16.65% (correct)

Bonne représentativité du territoire et des différents corps de métier.





BILAN SAISON

- Chiffres clés -

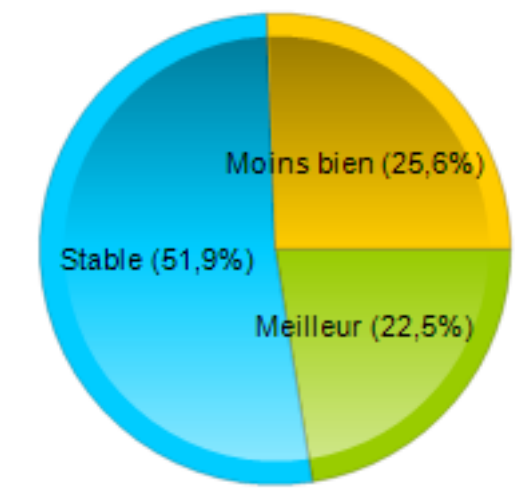
Impression générale sur la saison

Une saison globalement stable mais contrastée selon les zones géographiques.

Une meilleure saison surtout pour les acteurs côté lac (24%) et côté village (33.3%).

6. Globalement, quel est votre ressenti sur la saison 2019 ? (en comparaison à la saison 2018)

Taux de réponse : 100,0%



Meilleur Stable Moins bien



BILAN SAISON

- Chiffres clés -

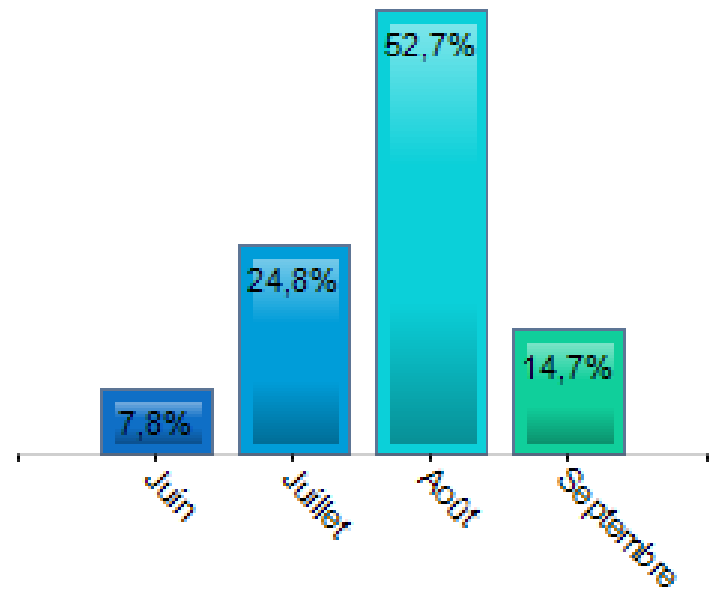
Impression générale sur la saison

Une saison qui s'est essentiellement jouée sur les mois de juillet et août.

Alors que le mois d'août reste toujours aussi crucial, juillet a gagné 2.8 points par rapport à 2019. D'ailleurs, la moitié des hôteliers déclare que juillet a été leur meilleur mois de la saison.

7. Quel est votre meilleur mois en matière de fréquentation?

Taux de réponse : 100,0%





BILAN SAISON

- Chiffres clés -

La fréquentation

Une évolution des comportements par rapport à la recherche d'information touristique qui se confirme, d'où la nécessité d'être bien présent là où le client en a besoin

SITES OU STRUCTURES	Nb de pers.	N-1
Aqualis	9 353	NC
Bureaux d'information touristique	161 444	- 12 %
Site internet Aix Riviera (visiteur unique)	562 796	+ 69%



BILAN SAISON

- Chiffres clés -

Evolution du chiffre d'affaire

Une hausse moyenne du chiffre d'affaire de 3.93% pour l'ensemble des répondants (contre 3.21% en 2018).

Zoom sur l'évolution du CA par rapport à 2018 par secteur d'activité :

Hébergeurs	+ 5.73%
Restaurants / bars	+ 0.50%
Prestataires d'activité	+ 2.14%



BILAN SAISON

- Chiffres clés -

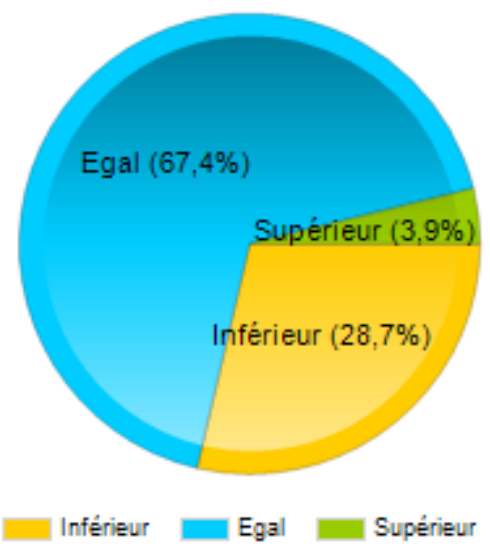
Pouvoir d'achat des clientèles

Un pouvoir d'achat **plutôt stable, voire en baisse** par rapport à 2018.

Les plus sensibles à cette baisse de pouvoir d'achat ont été **bars et restaurants (45%)**, les **prestataires d'activité (36.4%)** et les **hôtels (50%)**

13. Par rapport à 2018, le pouvoir d'achat des clients vous a-t-il semblé :

Taux de réponse : **100,0%**



BILAN SAISON

- Chiffres clés -

Les clients

Une clientèle plutôt stable par rapport à 2018 avec un ratio de clientèle à 80% français / 20% étrangers

Top des régions françaises :

Île de France (52.7%), Rhône-Alpes (34.9%), Haut de France (24.8%), région Grand Est (21.7%) et PACA (17.8%)

Top des pays étrangers :

Allemagne (38%), Suisse (35.4%), Belgique (30.4%), Royaume-Uni et Pays-Bas (ex-æquo à 24.1%) et l'Italie (20.3%).

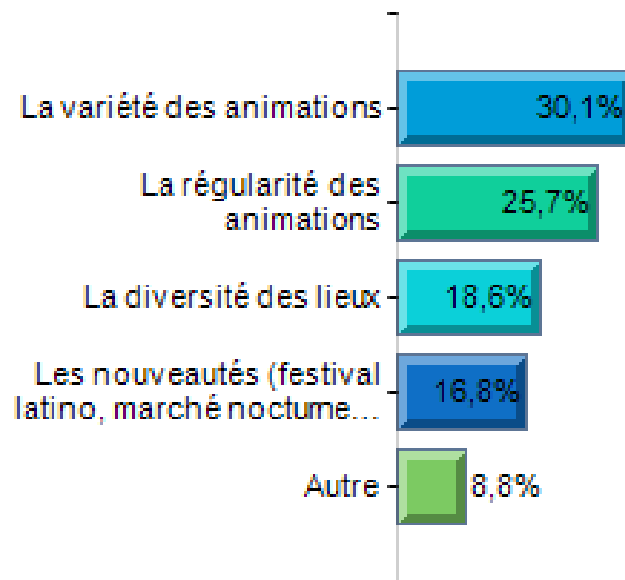




Un programme d'animation qui a été apprécié, notamment pour la diversité des animations proposées

41. Qu'est-ce qui vous a le plus plu dans notre programme d'animation 2019 ?

Taux de réponse : **87,6%**

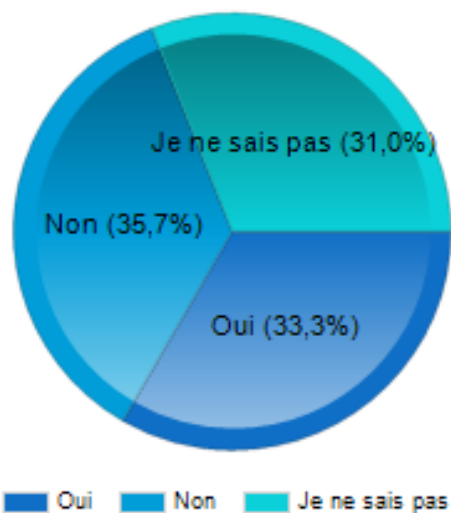




Une stratégie d'attractivité majoritairement appréciée, avec **plus de 80% de satisfaction et 1/3 des répondants qui notent un impact en termes de fréquentation grâce à la dynamique Aix les Bains Riviera des Alpes**.

37. Pensez-vous que la dynamique Aix les Bains Riviera des Alpes ait eu un impact sur la fréquentation de votre établissement ?

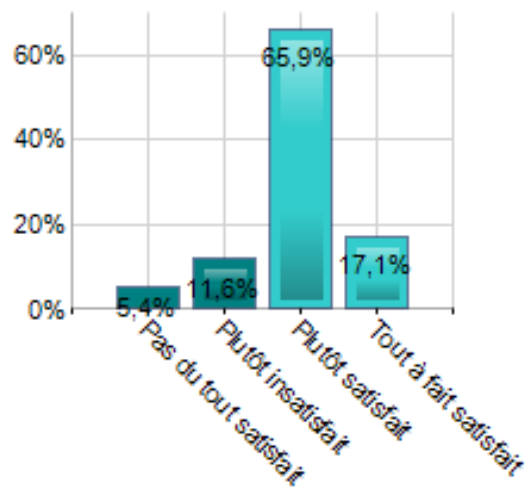
Taux de réponse : 100,0%



36. Êtes-vous satisfait de la dynamique impulsée par la marque Aix les Bains Riviera des Alpes depuis son lancement ?

Taux de réponse : 100,0%

Moyenne = 2,95 Ecart-type = 0,71





- ✓ **De la dernière minute et du sur-mesure encore et encore** (réservation de dernière minute, durée de séjour qui varient sur place, consommation immédiate des prestations, des demandes d'activités à la carte...Forte nécessité de flexibilité dans l'offre des socioprofessionnels)
- ✓ **Des budgets plus limités** cette année encore, bien que les exigences soient toujours plus importantes, d'où la nécessité de se réinventer pour suivre les tendances du marché et rester compétitif.
- ✓ **Une clientèle qui se diversifie** (« plus de chinois », « plus de jeunes », « plus de couple »...)