



UNIC
STAY

Cabinet
Alliances



OBSERVATOIRE DE L'INSOLITE

2ème édition

13 SEPTEMBRE 2022

SALON HORIZONIA – EUREXPO, LYON



Pour toute référence à cette étude, merci de mentionner expressément le Cabinet Alliances et la société UNIC STAY comme propriétaires de ces données.

04

MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE

22

OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA FRÉQUENTATION

33

INDICATEURS DE CONSOMMATION :
CHIFFRES CLÉS ABRACADAROOM

SOMMAIRE

LES EXPERTS



**NICOLAS
SARTORIUS**

Fondateur et
gérant de la société
UNIC STAY.



**JULIANA
MALLARD**

Responsable marketing
et communication
chez UNIC STAY.



**GAËLLE
PICOT**

Chargée de compte
nord-est chez
UNIC STAY.



**DAVID
PAQUET**

Consultant en tourisme
spécialisé en hébergement
insolite et fondateur du
Cabinet Alliances.



**CAROLINE
CHAUD**

Consultante en
développement touristique
chez Cabinet Alliances,
spécialisée sur l'observatoire
et les études de faisabilité
insolite.





MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE



ANALYSE DE L'OFFRE : CADRAGE

CRITÈRES DE SÉLECTION DES SITES :

- **Les sites : des structures professionnelles** dont l'hébergement insolite est une activité marchande
- **Recensement uniquement des hébergements définis comme insolite**
- Modèle constructif, originalité, cadre d'implantation
- Contrôle des doublons par un recensement nominatif

DONNÉES RECENSÉES :

- Recensement départemental, régional et par zone de l'observatoire insolite
- Typologies de modules insolites
- Capacité d'accueil par module et par site
- Niveau de confort de chaque module

CE QUE NOUS AVONS EXCLU :

- Les chalets sans cadre particulier sur un site ou dans un camping
- Les bateaux de plaisance sans aménagements extérieurs
- Les vans, les caravanes non localisés
- Les maisons, chambres d'hôtes, châteaux et autres habitations
- Les offres de particuliers sans activité ni démarche professionnelle



L'observatoire, créé initialement en 2012 pour suivre l'évolution des cabanes dans les arbres, n'a cessé d'évoluer en 10 ans d'existence. Depuis l'association avec Unic Stay / AbracadaRoom en 2017 et l'ouverture du suivi à toutes les typologies d'hébergements insolites, nous avons pris des orientations méthodologiques pour avoir des données propres à l'hébergement insolite professionnel.

Le terme insolite étant attractif, nombreux sont ceux qui détournent l'image pour vendre leur hébergement, c'est pourquoi nous avons décidé de recenser uniquement les sites répondant aux critères suivants :

- ➔ Des structures d'hébergements professionnelles dont l'insolite est une activité marchande (principale ou secondaire) : les offres de particuliers sur des sites de commercialisation en ligne sont exclues.
- ➔ Des hébergements à l'architecture insolite, la liste des typologies exclues est explicité plus haut ; par exemple les hébergements léger de loisirs en dur et les mobil-homes dernière génération ne sont pas comptabilisés.

Le protocole méthodologique ainsi défini, le recensement réalisé permet d'obtenir des analyses géographiques, par typologie, par capacité d'accueil (site et module) et par niveau de confort. Il est régulièrement réétudié pour intégrer les nouveaux sites, mettre à jour ceux existants et contrôler les doublons.

MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE



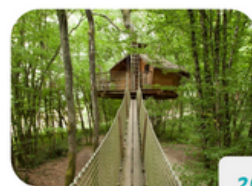
1998



2002



2003



2003



2009



2011



2013 - 2018



2013 - 2018



2013 - 2018



2020



2020 - 2022

En 25 ans d'existence, le secteur de l'hébergement insolite a connu de nombreuses évolutions :

- Au démarrage, une nuit insolite était synonyme de retour à la nature, à des souvenirs d'enfance avec un **niveau de confort standard** (sans eau, sans électricité) : dormir dans un tipi, une yourte...
- Le marché s'est ensuite développé sur l'offre **cabane** (pilotis et en hauteur) toujours avec un confort basique,
- À partir de 2009, de nouvelles offres voient le jour : les **hébergements flottants et transparents** (bulle, dôme, pyramide, ...),
- De 2013 à 2018 : la diversification se poursuit avec l'apparition des **Pods**, des **lov'nids**, des **maisons de hobbit**... en parallèle se développe un niveau de gamme de plus en plus confort.
- 2020 voit apparaître une offre en accord avec les attentes clientèles : les **tiny house** avec l'image de cocon douillet.
- Enfin, sur les trois dernières années, la tendance du **développement durable** s'affirme avec des hébergements éco-conçus. On y trouve des solutions de traitement de l'eau (micro station d'épuration), de gestion énergétique (panneau solaire)...

Ce secteur a une capacité d'innovation remarquable.

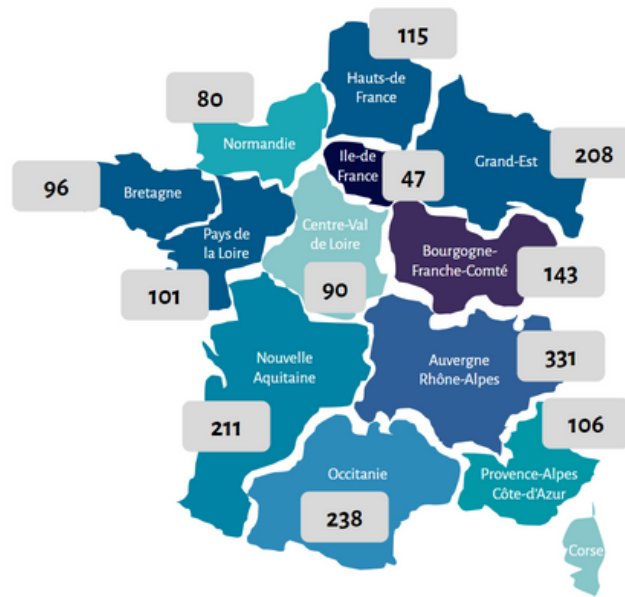
UNE GRANDE DIVERSITÉ



Le marché de l'insolite connaît une grande diversité en termes d'offres. En effet, il existe de nombreuses typologies pouvant s'intégrer à la définition "d'insolite". Sur le site AbracadaRoom, on en compte aujourd'hui plus d'une trentaine, mais la seule limite est l'imagination du constructeur.

MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE

2022



1677 sites
d'hébergements insolites
professionnels

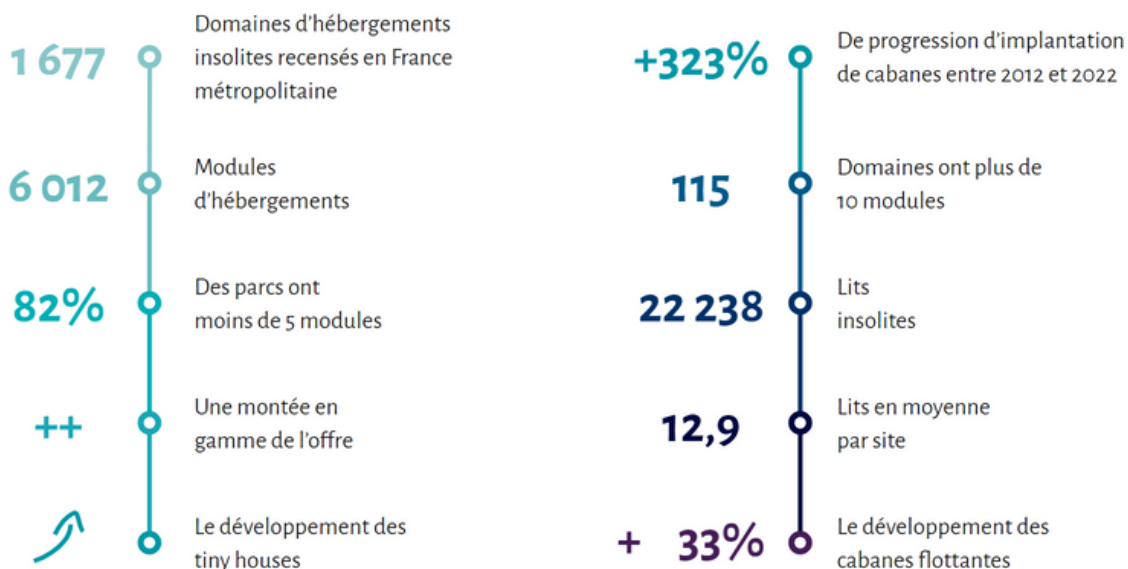
Une mise à jour du recensement de l'hébergement insolite réalisée en début d'année 2022 a permis de comptabiliser plus de 1 677 sites en France.

Le classement régional de l'hébergement est le suivant :

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 1 AURA : 19,7% | 7 PACA : 6,3% |
| 2 Occitanie : 14,2% | 8 Pays de la Loire : 6% |
| 3 Nouvelle Aquitaine : 12,6% | 9 Bretagne : 5,7% |
| 4 Grand-Est : 12,4% | 10 Centre-Val de Loire : 5,4% |
| 5 Bourgogne-Franche-Comté : 8,5% | 11 Normandie : 4,8% |
| 6 Hauts-de-France : 6,9% | 12 Île-de-France : 2,8% |

L'implantation de nouveaux sites devient problématique du fait de nombreuses contraintes d'urbanisme : respect des zones à risques (incendie - inondation) et négociation sur les zones en espaces naturels ou agricoles dans le respect des sites et de la biodiversité.

MARCHÉ FRANCE : DONNÉES GÉNÉRALES



Les chiffres présentés ci-dessus sont une synthèse des principaux indicateurs de l'offre insolite.

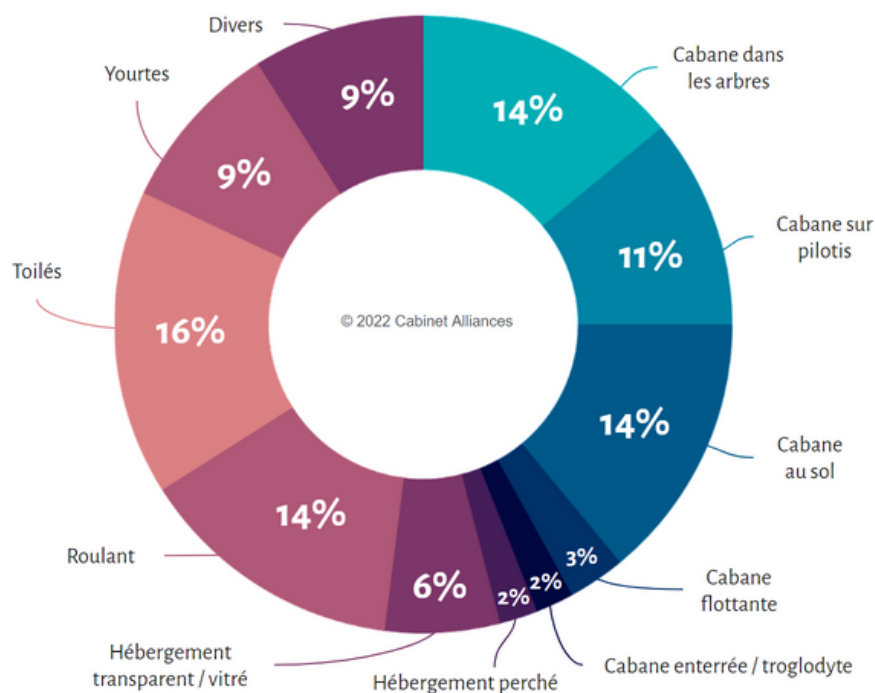
Entre 2020 et 2022, l'offre a progressé de :

- 86% en nombre de domaines
- 72% en volume de module d'hébergements insolites
- 70% en nombre de lits

Pour les cabanes dans les arbres dont l'activité est suivie depuis 2012, la progression d'implantation est de 323%.

Des parcs qui restent majoritairement de petite taille (moins de 5 modules) même si le nombre de domaines de plus de 10 modules a augmenté de 78% en deux ans.

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR TYPOLOGIE



Les typologies d'hébergements insolites sont variées et sont ici regroupées en grande catégorie :

- ➔ Hébergement transparent / vitré : bulle, dôme, zome, pyramide, maison miroir, cube transparent
- ➔ Hébergement perché : lov'nid, tente suspendue
- ➔ Divers : véhicule, écolodge, tour, pigeonier, inclassable (tous les hébergements uniques en leur genre, ne pouvant pas être regroupés dans une catégorie définie)

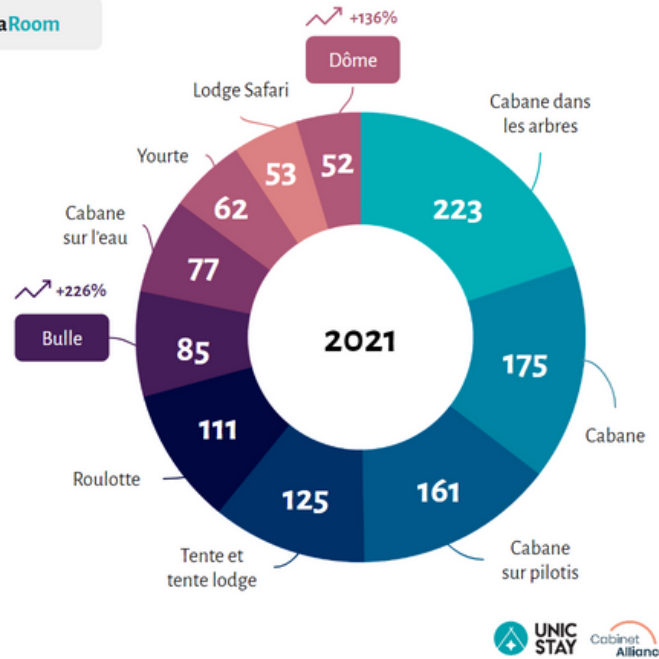
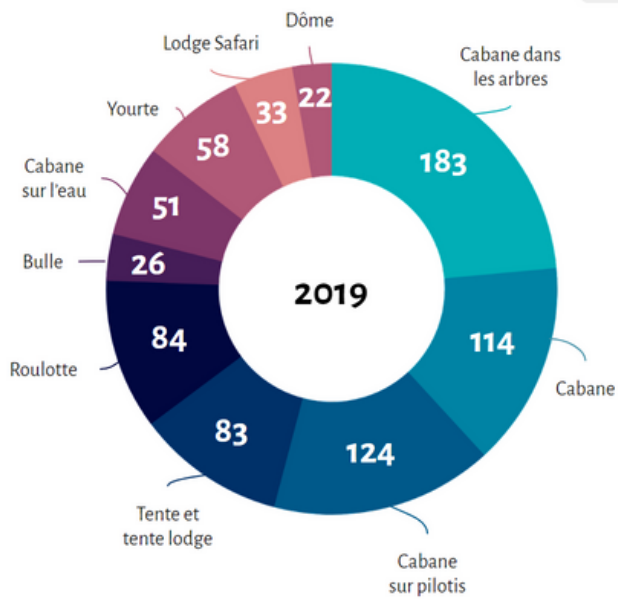
Les toilés (toilés bois, tentes et tipis) représentent 16% de l'offre suivis par les cabanes dans les arbres, les cabanes flottantes et la catégorie roulant (roulotte, tiny house) avec 14% de l'offre.

La famille cabane représente 33% de l'offre insolite (dans les arbres, perchée, au sol, flottante, enterrée).

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS EN NOMBRE

Par typologie (Top 10)

Sur AbracadaRoom



Comparaison de la répartition des hébergements insolites par typologie entre 2019 et 2021 avec l'offre présente sur AbracadaRoom.

La centrale recense 1800 hébergements, ce qui représente 35% de l'offre globale du marché de l'insolite en France.

Les graphiques présentent uniquement le top 10 des typologies d'hébergement les plus recensées (sur une trentaine de typologies).

AbracadaRoom est représentatif de la réalité du marché insolite, les ratios sont similaires à l'offre globale (cf slide précédente).

On remarque une forte progression sur certaines typologies, notamment les hébergements "transparents". La croissance continue en 2022 sur ces hébergements : bulle, dôme et depuis peu les wigwams.

La part des bulles sur le top 10 représente 7,5% en 2021 alors qu'en 2019, les bulles représentaient 3,3% du top 10.

Au niveau de la demande, les bulles sont très recherchées, elles représentent 16% des réservations effectuées sur la centrale.

Les cabanes, tout type confondu reste la typologie la plus représentée : 50% de l'offre.

OFFRE : LES NOUVELLES TYPOLOGIES EN VOGUE

Sur AbracadaRoom

JANVIER 2021

Tiny House



10

Tente et tente lodge



85

DÉCEMBRE 2021

Tiny House



45

+350%

Tente et tente lodge



125

+47%

UNIC STAY Cabinet Alliances

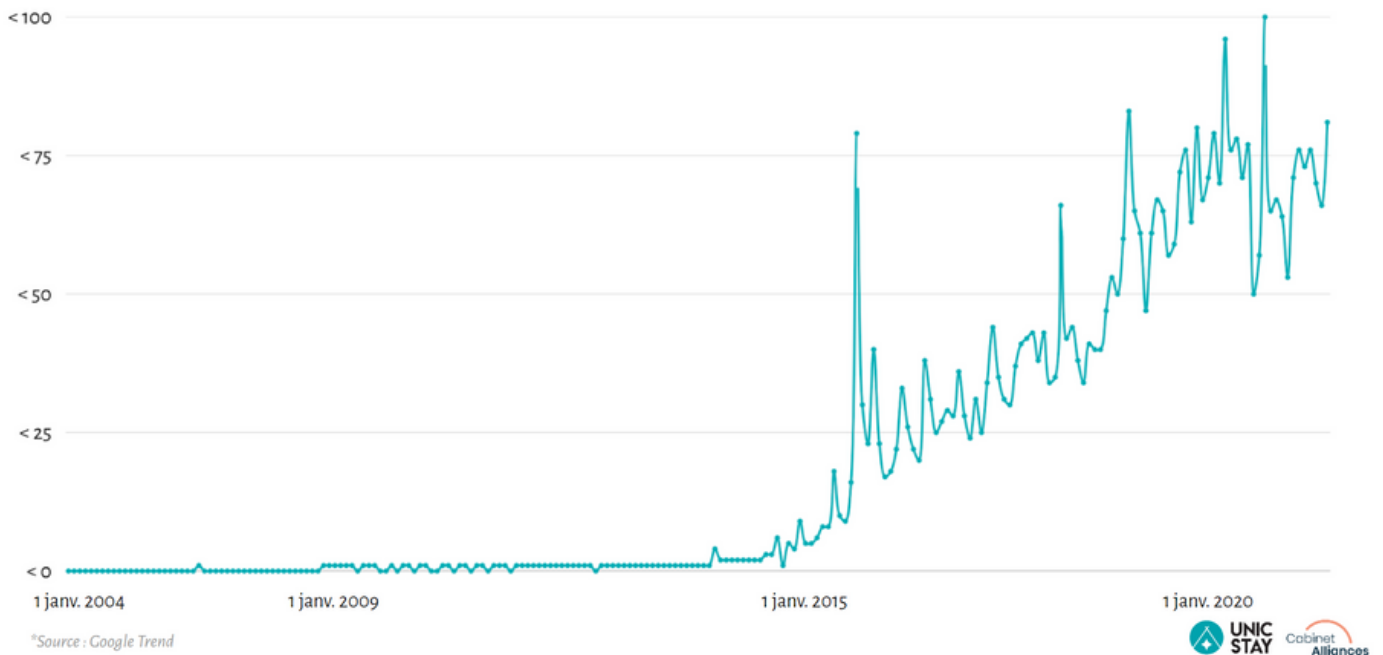
Sur l'année 2021, nous remarquons une grande évolution des tiny houses et des tentes et tentes lodges.

La Tiny house ne fait pas encore partie du top 10 des typologies d'hébergement présentes sur AbracadaRoom, mais il faut noter tout de même sa très forte progression en une année. La tendance continue pour l'année 2022, avec une vingtaine de tiny house supplémentaires. Concernant les tentes et tentes lodges, ce sont majoritairement les campings qui installent cette typologie d'hébergement insolite afin de diversifier leur offre.

Ces 2 typologies ont une facilité d'implantation et ont un coût d'installation moindre.

Un nouveau moyen de commercialisation s'est développé autour de ces 2 typologies : des entreprises se spécialisent dans la construction et l'implantation de ces hébergements chez des propriétaires terriens en échange de revenus et gestion sur place.

EXPLOSION DU NOMBRE DE RECHERCHES POUR LES TINY HOUSES

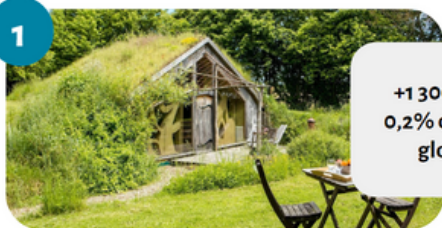


L'offre pour les Tiny Houses est donc en croissance et cela se vérifie également au niveau de la demande, l'intérêt des clients pour les Tiny Houses se développe. Ici un graphique montrant le nombre de recherches pour les Tiny Houses sur Google, on voit une demande croissante au fil des années. Une offre grandissante au même titre que la demande pour ce type d'hébergement.

L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE ENTRE 2019 ET 2022

Module éco-conçu

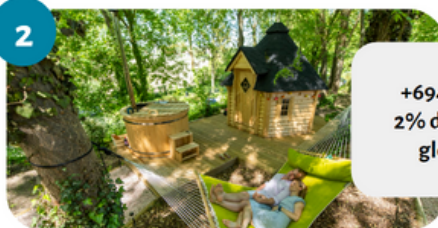
1



+1 300% soit
0,2% de l'offre
globale

Cabane au sol (kota, hutte, cabane ronde)

2



+694% soit
2% de l'offre
globale

Ecolodge

3



+417% soit
6% de l'offre
globale

Tiny House

4



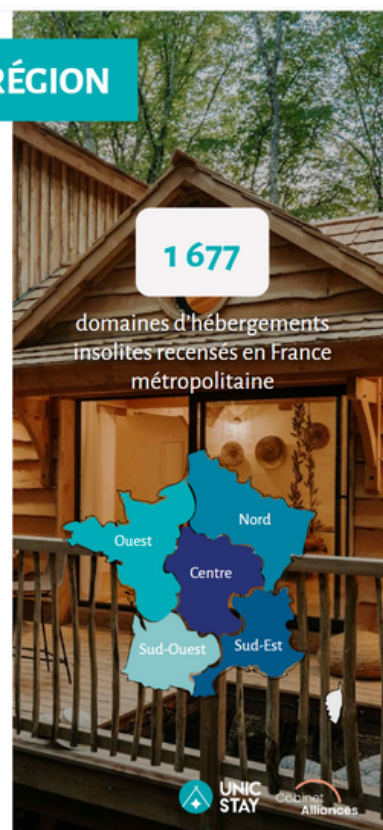
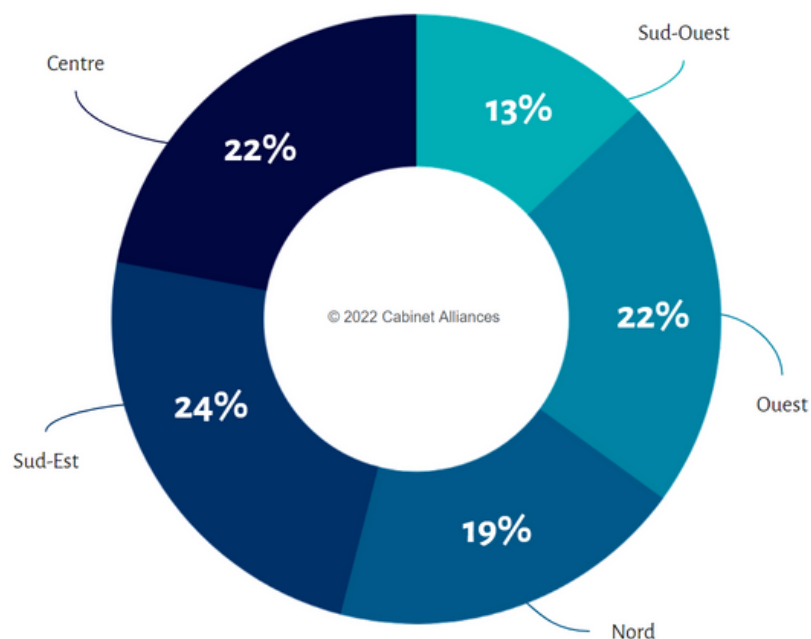
+344% soit
1% de l'offre
globale



Les 4 offres insolites présentées sont celles qui ont connu la plus forte progression d'implantation entre 2019 et 2022. Elles sont en adéquation avec les tendances clientèles à la recherche de confort dans un cadre naturel et cocooning.

Ces nouvelles offres qui apparaissent sont néanmoins à nuancer en comparaison à l'offre globale : entre 0,2% et 6%.

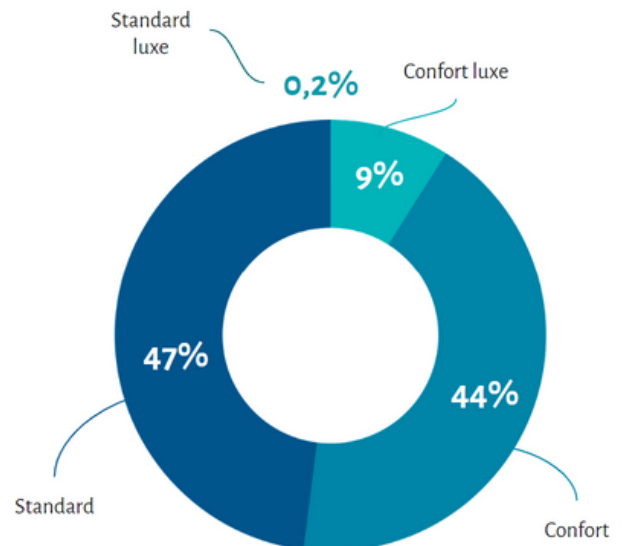
RÉPARTITION DES MODULES INSOLITES PAR RÉGION



L'observatoire de suivi de la fréquentation, présenté dans la prochaine partie, découpe la France métropolitaine en 5 zones géographiques. Ce graphique représente la part des hébergements insolites dans chaque zone définie.

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR NIVEAU DE CONFORT

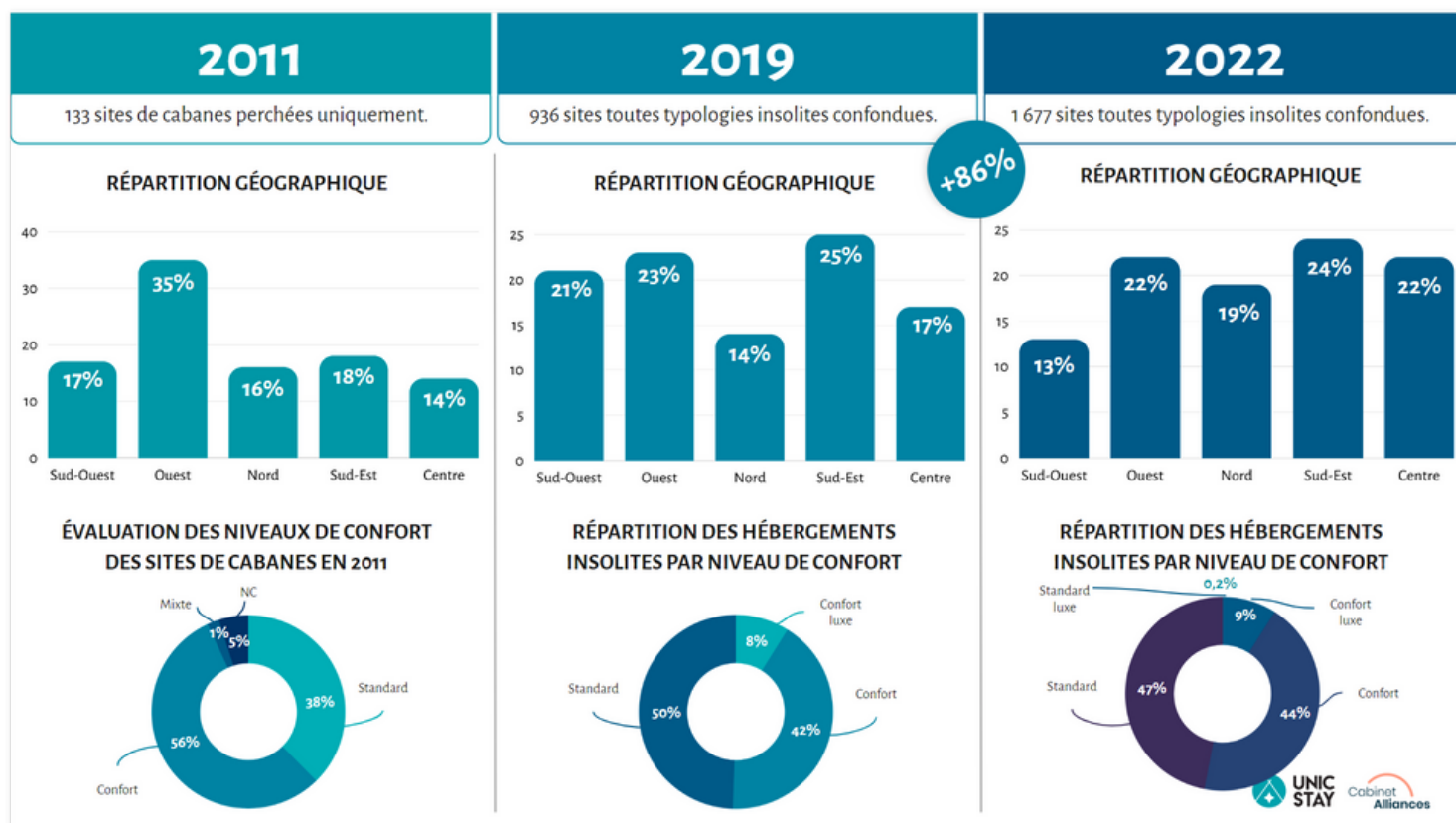
NIVEAU DE CONFORT DANS L'INSOLITE	
Standard	 Sans eau, ni électricité.
Confort	 Eau et électricité. Équipements sanitaires et/ou de cuisine.
Standard luxe	 Sans eau, ni électricité. Avec spa.
Confort luxe	 Équipement confort avec installation bien-être



La gamme de confort des hébergements insolites est définie en 4 niveaux :

- Le standard : un hébergement sans eau (ou réservoir d'eau) ni électricité
- Le standard luxe : un hébergement standard (sans eau ni électricité) avec un équipement de bien-être privatif - Catégorie sous représentée puisque atypique : il est rare d'avoir un hébergement sans équipement sanitaire individuel mais avec un spa privatif.
- Le confort : un hébergement avec l'eau, l'électricité et des équipements sanitaires privatifs
- Le confort luxe : un hébergement confort complété par un équipement de bien-être privatif pour l'hébergement

Le standard (standard et standard luxe) représente 47% contre 53% pour le confort (confort et confort luxe).



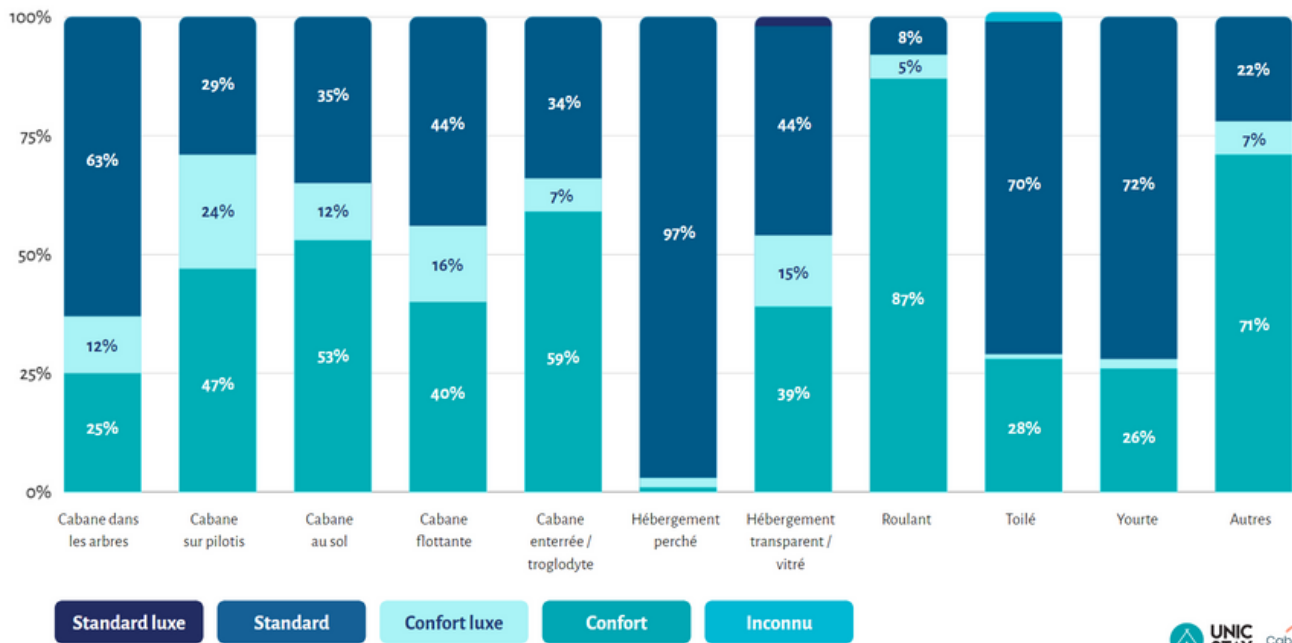
L'évolution de l'offre est ici comparée sur plusieurs années.

Attention : la représentation de l'offre en 2011 concerne uniquement les cabanes perchées, elle n'est pas comparable avec 2019 et 2022.

Plusieurs niveaux d'analyse sont néanmoins possibles :

- Au niveau géographique, une prédominance de la zone ouest, précurseur de l'offre insolite qui se lisse au profit des autres zones sur 2019 et 2022.
- Pour les niveaux de confort : sur la période 2019 - 2022, le standard baisse au profit du confort et du confort luxe confirmant ainsi la montée en gamme de la demande des clients.

RÉPARTITION DU NIVEAU DE CONFORT PAR TYPOLOGIE

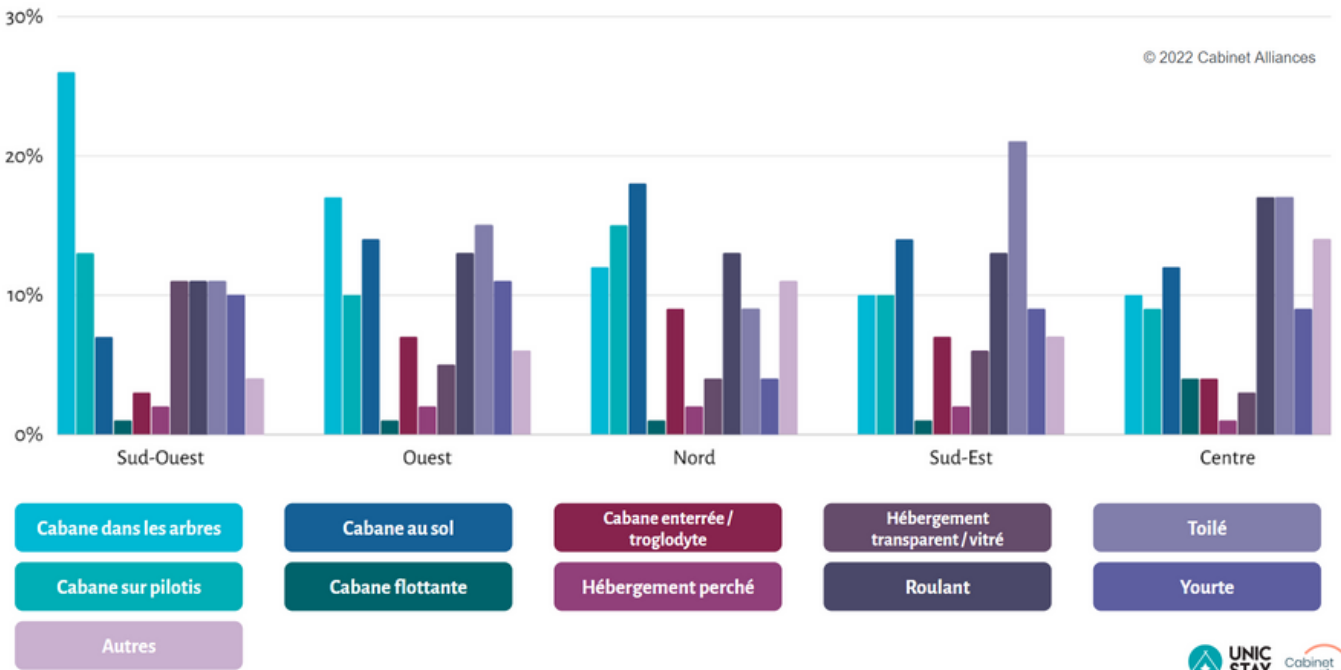


Présentation des différents types de niveau de confort par typologie :

Certaines catégories ne peuvent pas disposer d'une offre confort comme le lov'nid ou la tente suspendue de par leur installation en hauteur et la petite superficie du module. L'hébergement toile, en général, est proposé en "standard" puisqu'il est souvent démontable.

À l'inverse, certaines typologies sont majoritairement en "confort" comme les hébergements roulants et notamment les Tiny Houses, la cabane enterrée ou au sol dont l'implantation et la taille sont propices aux raccordements aux réseaux.

RÉPARTITION DES TYPOLOGIES D'HÉBERGEMENTS PAR ZONE



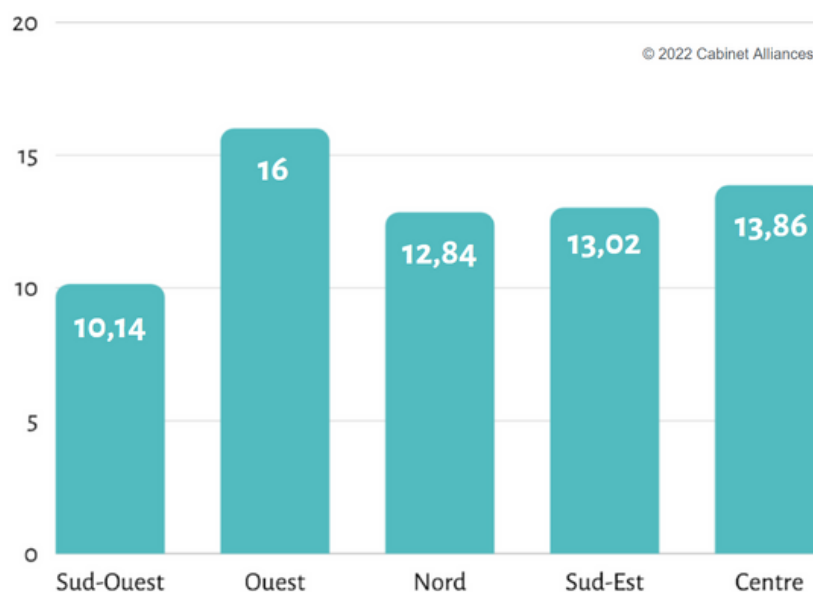
Des implantations insolites différentes suivant les secteurs :

- Une nette domination des cabanes dans les arbres dans le sud-ouest alors qu'elle est plus nuancée sur l'ouest,
- La cabane au sol est très présente sur la zone nord,
- L'hébergement toilé et la yourte sont bien implantés dans le centre,
- L'hébergement toilé est également bien représenté dans le Sud-est.

Focus sur l'offre de cabane flottante :

Elle est sous-représentée alors qu'à l'inverse elle est fortement recherchée par les clients d'AbracadaRoom (top 3 de recherche). L'offre ne satisfait pas la demande sur cette typologie d'hébergement insolite et cela peut s'expliquer par des contraintes d'implantation fortes.

CAPACITÉ D'ACCUEIL MOYENNE DES SITES SELON LA RÉGION



Le graphique traduit, en nombre de lits, la capacité moyenne des sites par secteur géographique.

Avec 82% des sites qui ont moins de 5 hébergements, la capacité moyenne des hébergements se situe entre 2 et 3 lits pour les secteurs nord, sud-est et centre. L'offre est de plus petite capacité en nombre de modules sur le sud-ouest.

La plus forte capacité en lit sur l'ouest peut s'expliquer par des modules de plus grande capacité (zone précurseur de l'insolite et davantage orientée sur une offre à destination des familles) et par la plus forte concentration de parcs supérieurs à 10 modules.

CE QU'IL FAUT RETENIR DE L'OFFRE

LE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE S'ACCÉLÈRE MALGRÉ LES FREINS :

- 86 % de sites et 72% de modules supplémentaires depuis 2019
- La négociation pour la modification des règlements d'urbanisme nécessite 6 à 18 mois
- Le financement des projets représente une faible part avec de grandes disparités selon les régions.
- L'accompagnement vers la réussite des porteurs de projets est de plus en plus complexe !

UNE MONTÉE EN GAMME ET UNE ORIENTATION DÉVELOPPEMENT DURABLE QUI SE CONFIRME :

- La part de l'offre confort et confort luxe progresse (+2% pour le confort et +0,2% pour le confort luxe) alors que l'offre standard baisse de presque 3%
- Les projets concernant des offres plus respectueuses de l'environnement sont en croissance
- Les solutions techniques se développent : récupération, économie et traitement d'eau, production et économie d'énergie, gestion des déchets, traitement des eaux usées
- La réglementation ARS est un frein à l'innovation

DES PARCS À L'ACTIVITÉ LIMITÉE PAR LA CAPACITÉ D'ACCUEIL :

- Une part importante de sites de faible capacité (moins de 5 modules) : 82% - Identique à 2019
- Une concurrence en progression sur toutes les typologies de modules
- Un risque d'obsolescence de l'offre qui contraint à réduire les prix pour maintenir l'attractivité



La dynamique de création est encore très active, les difficultés de création reposent aujourd'hui sur les contraintes d'urbanisme et l'accès aux financements.



OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA FRÉQUENTATION

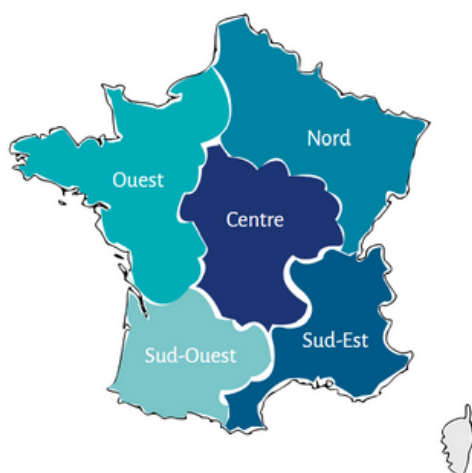
Quelles sont les performances en fréquentation dans un marché dont l'offre a progressé de 30% en 2 ans ?

Les données statistiques qui vont être présentées sont des moyennes de l'ensemble des acteurs observés.

De cette étude, on remarquera d'importants succès mais aussi des situations plus difficiles.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

L'Observatoire de l'hébergement insolite



Découpage de la France métropolitaine en 5 zones.

Panel représentatif de l'offre en tenant compte des items géographiques, capacités d'accueil des sites, typologies d'hébergement et niveaux de confort.

Relevé hebdomadaire des réservations.

Analyse des taux d'occupation par zone et par période et comparaison.



L'observatoire de la fréquentation fête ses 10 ans cette année.

En 2012, le Cabinet Alliances crée l'observatoire de la fréquentation d'une typologie d'hébergements insolites en plein développement : les cabanes dans les arbres.

Pour cela, la France Métropolitaine est découpée en 5 grandes zones et à partir du recensement de l'offre, un panel représentatif par secteur est créé. Un relevé hebdomadaire est réalisé permettant de récolter des données de fréquentation mensuelle, par niveau de confort et par secteur géographique.

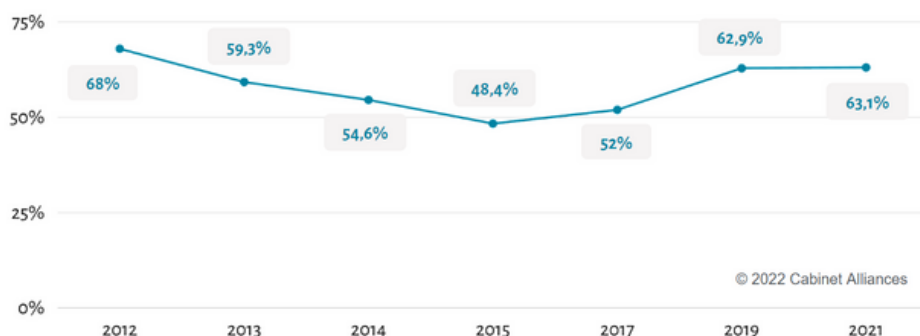
Cet observatoire des cabanes se poursuit jusqu'en 2016. À partir de 2017, le Cabinet Alliances s'associe à Unic Stay pour élargir l'observation à toutes les typologies d'hébergements insolites, toujours avec la même méthodologie.

L'observatoire national des hébergements insolites est dorénavant tous les 2 ans. En 2024, les relevés tiendront également compte du découpage des régions.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La fréquentation générale

COMPARAISON DES TAUX D'OCCUPATION ENTRE 2012 ET 2021



- Une relative stabilité entre 2019 et 2021 malgré la crise sanitaire avec néanmoins des résultats différents suivant les secteurs :
- Une forte progression de fréquentation sur le Sud-Est et le Sud-Ouest
- Une baisse conséquente sur le Nord qui peut s'expliquer en partie par :
 - Une forte proportion de nouveaux sites qui font baisser les taux d'occupation des éditions précédentes auparavant dominées par des grands parcs
 - Des sites du panel moins performants que sur les éditions précédentes



CENTRE	NORD	OUEST	SUD-EST	SUD OUEST	TOTAL
--------	------	-------	---------	-----------	-------

Écart
2019/2021

4,2%

-11,2%

-2,3%

9,4%

8,3%

0,2%

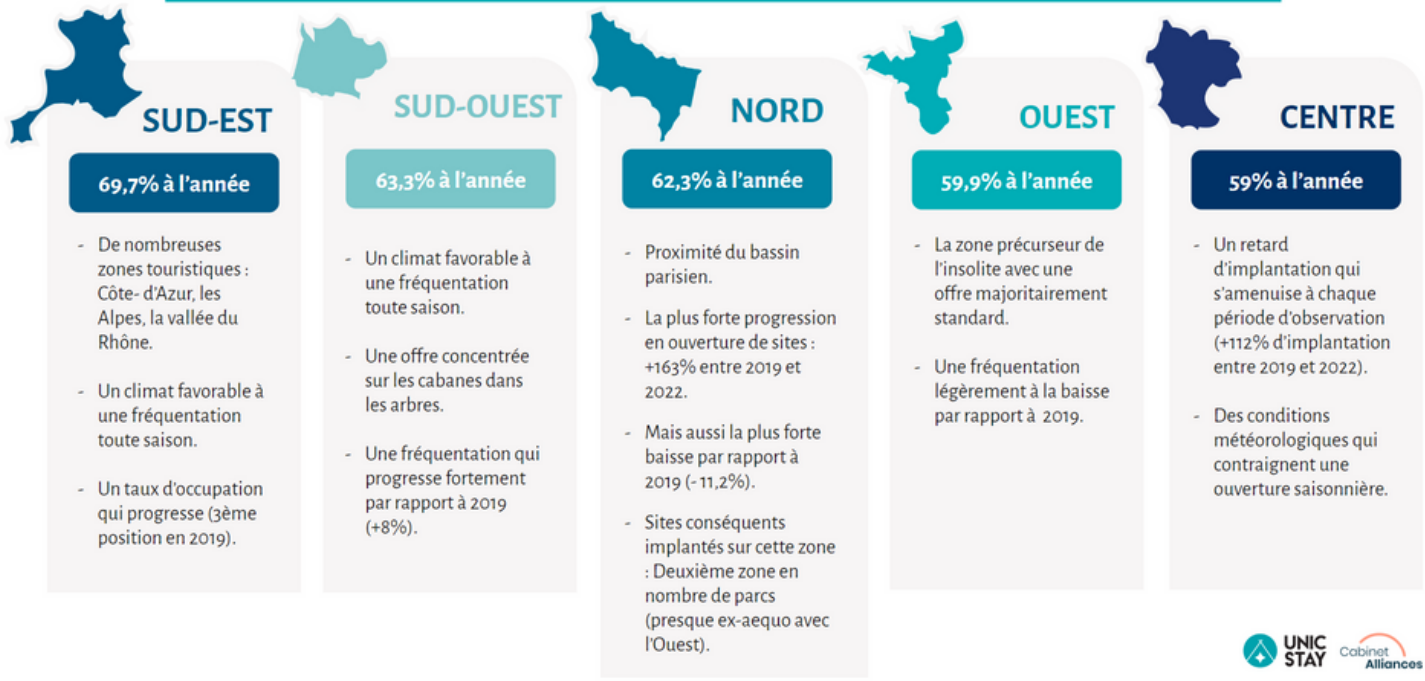
Après 10 ans d'observation, les taux d'occupation restent excellents par rapport à d'autres filières d'hébergement touristique.

Entre 2012 et 2015 : l'observatoire se concentrait sur le suivi des cabanes dans les arbres ; la baisse observée peut probablement s'expliquer par une diversification de l'offre qui a dilué la fréquentation sur d'autres typologies insolites.

Depuis 2017 : toutes les typologies sont suivies, la fréquentation progresse au fil des années, même si elle stagne en 2021 suite à la crise sanitaire.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Classement du taux d'occupation par localisation (en %)



Des variations de fréquentation qui s'expliquent aussi par l'implantation géographique :

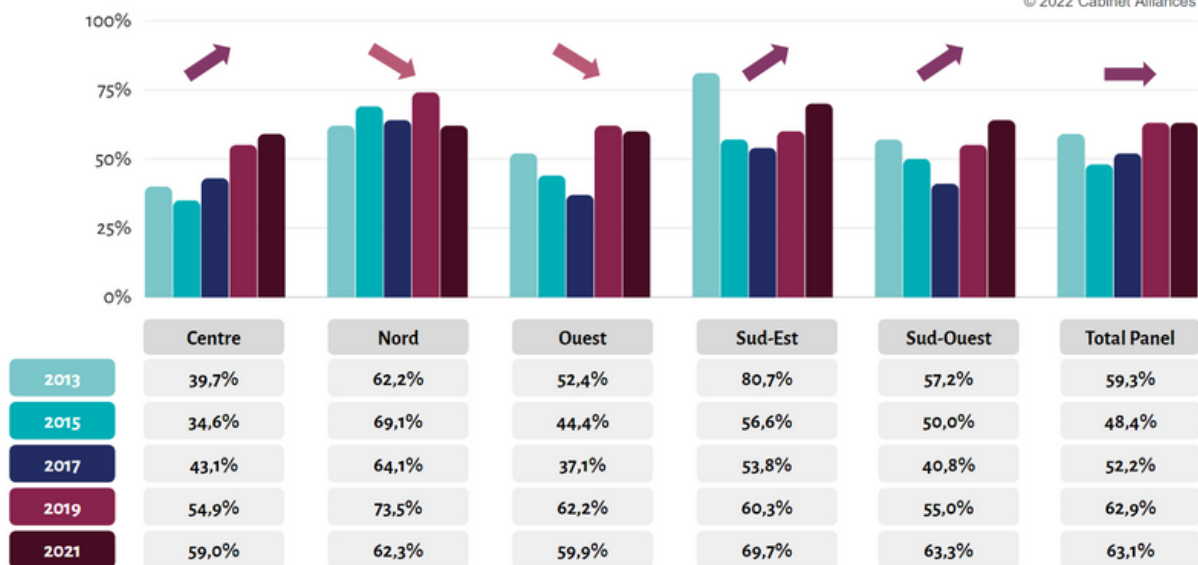
- **Le Sud-Est et le Sud-Ouest** : destinations touristiques majeures et climat favorisant une activité en toute saison.
- **Le Nord** : cette zone connaît la plus forte implantation de nouveaux sites (majoritairement petits). Cela dilue la bonne fréquentation des grands parcs déjà implantés sur ce secteur.
- **L'Ouest** : zone précurseur qui maintient sa fréquentation.
- **Le Centre** : une fréquentation qui progresse probablement corrélée aux implantations de sites plus nombreuses.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La localisation

COMPARAISON DES TAUX D'OCCUPATION ANNUEL ENTRE 2013 ET 2021

© 2022 Cabinet Alliances



UNIC STAY Cabinet Alliances

Des tendances variables suivant les secteurs :

- ➔ Centre : une progression constante liée au retard d'implantation observé,
- ➔ Nord : une activité fluctuante,
- ➔ Ouest : après une forte baisse, une fréquentation qui repart dès 2019,
- ➔ Sud-Est : une fréquentation plutôt constante à l'exception de 2013, probablement liée à un panel de sites de cabanes dans les arbres très performants sur cette année,
- ➔ Sud-Ouest : une fréquentation à la hausse depuis 2017.

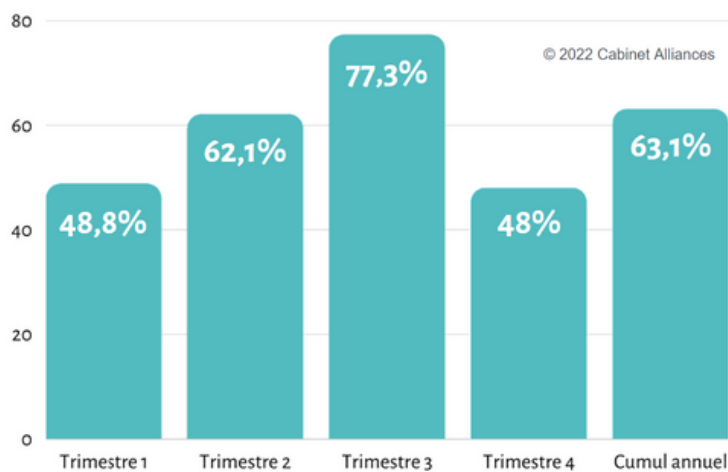
RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La saisonnalité

Une saisonnalité qui se confirme :

- Une forte concentration de la demande sur l'été,
- Le printemps comme deuxième période de l'année.

ÉVOLUTION DU TAUX D'OCCUPATION PAR TRIMESTRE EN 2021



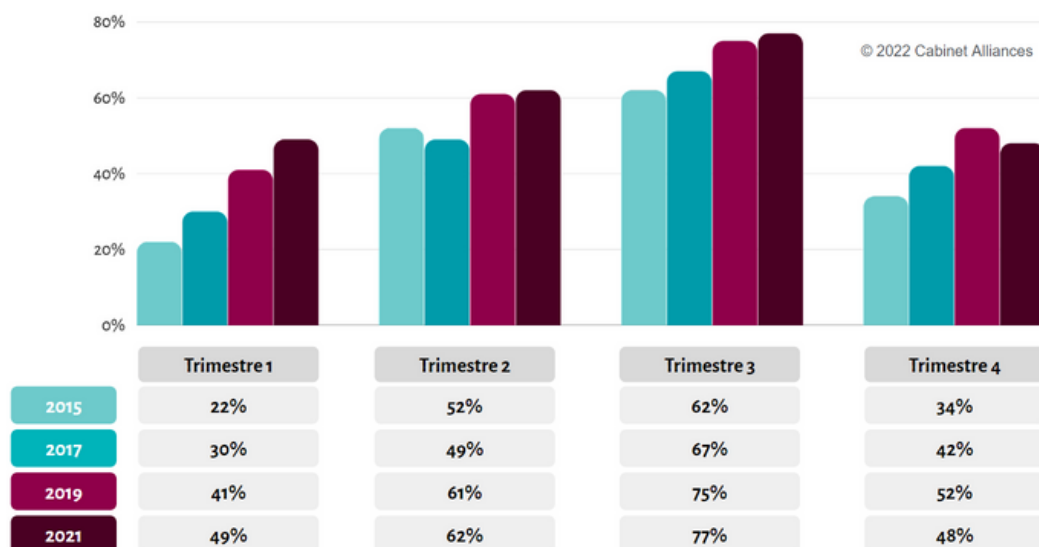
Une saisonnalité marquée sur le trimestre 3, principalement sur juillet et août. Les deux mois affichent fréquemment des taux d'occupation entre 85% et 100% quel que soit le secteur géographique et la typologie de module ou le confort.

Le printemps profite également d'une belle fréquentation.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La saisonnalité

COMPARAISON DU TAUX D'OCCUPATION PAR TRIMESTRE ENTRE 2015 ET 2021



- Une prédominance de l'été – tendance qui se confirme depuis 2017 après deux années de baisse de la fréquentation (2013 / 2014).
- Une relance d'activité plus marquée sur les premiers et deuxième trimestres.
- Des saisonnalités moins marquées sur l'insolite que sur les autres secteurs de l'hébergement.

Les ailes de saison qui progressent peuvent être expliquées par :

- Une demande forte qui ne peut être satisfaite sur les "beaux" mois de l'année,
- L'augmentation du niveau de confort qui permet un allongement de la saison.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La saisonnalité

FOCUS SUR LA SAISON ESTIVALE

Part de la fréquentation de l'été (T3)
sur la fréquentation annuelle

CENTRE 38%

NORD 44%

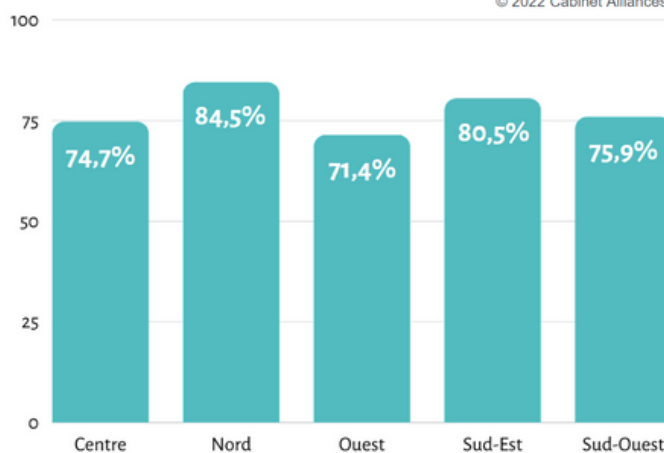
OUEST 48%

SUD-EST 41%

SUD-OUEST 43%

TAUX D'OCCUPATION DU TRIMESTRE 3 EN 2021

© 2022 Cabinet Alliances



UNIC STAY Cabinet Alliances

Sur le trimestre 3, les taux d'occupation sont performants toutes zones géographiques confondues : des taux d'occupation entre 71% et plus de 84% en moyenne pour les hébergements insolites.

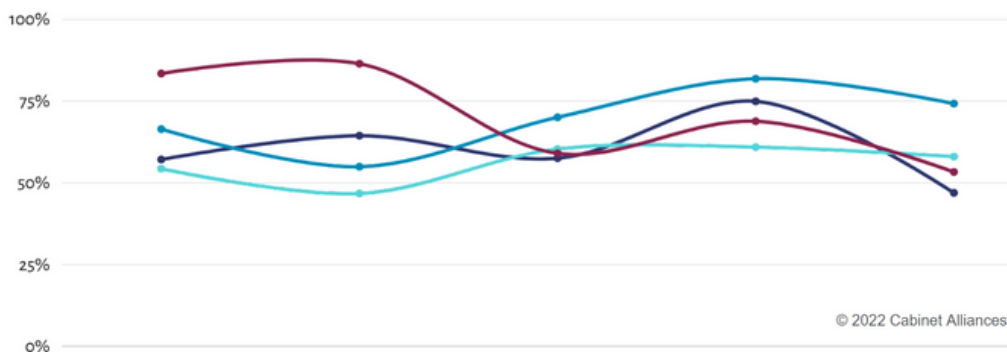
Le troisième trimestre représente près de la moitié de la fréquentation pour l'Ouest, le Nord, le Sud-Ouest et le Sud-Est. Le Centre est concerné dans une moindre mesure par la prédominance du trimestre 3.

Focus sur l'été avec de très bons taux pour toutes les zones, cette part représente entre 38% et 48%.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les niveaux de confort

TAUX D'OCCUPATION ANNUEL DES HÉBERGEMENTS PAR NIVEAU DE CONFORT EN 2021



Les hébergements avec un spa (confort luxe et standard spa) en termes de fréquentation. Des tendances variables qui s'expliquent par la géographie, la répartition des sites et l'ampleur de ces derniers.

© 2022 Cabinet Alliances

	Centre	Nord	Ouest	Sud-Est	Sud-Ouest
Standard	57%	64%	57%	75%	47%
Standard luxe	83%	86%	59%	69%	53%
Confort	54%	47%	60%	61%	58%
Confort luxe	66%	55%	70%	82%	74%



L'enseignement principal ici est l'offre "luxe" qui affiche les meilleurs taux d'occupation sur les secteurs qu'elle soit "standard luxe" ou "confort luxe".

L'offre "standard luxe" connaît un meilleur taux d'occupation dans les régions Centre et Nord. Cela s'explique par le fait qu'ils ont une ouverture plus saisonnière et disposent donc de moins de modules "confort".

À l'exception du Sud-Ouest qui a majoritairement une offre "confort" et proportionnellement le plus d'offres "confort luxe", la répartition de niveaux de confort dans l'offre n'influe pas sur les taux d'occupation. Le "confort luxe" connaît un fort attrait de la part des clients avec certains hébergements loués des mois à l'avance.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les typologies d'hébergements insolites

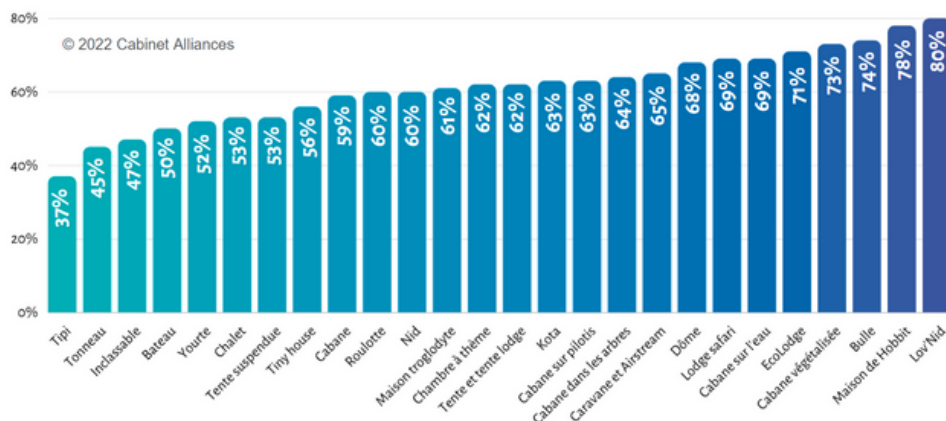
Les taux d'occupation les plus forts

1. Lov'Nid
2. Maison de Hobbit
3. Bulle
4. Cabane végétalisée
5. Ecolodge

Les taux d'occupation les plus faibles

27. Yourte
28. Bateau
29. Tonneau
30. Inclassable
31. Tipi

TAUX D'OCCUPATION ANNUEL PAR TYPOLOGIE EN 2021



Des hébergements avec des bons taux d'occupation mais insuffisamment représentés ont été enlevés :

- Charriot de pionnier, wigwam, tour, pigeonnier.



On remarque des typologies d'hébergement qui disposent d'un meilleur taux d'occupation que d'autres. Cela s'explique par les tendances actuelles du marché qui se dessinent : le retour à la nature (dans des ecolodges, cabanes végétalisées...), le séjour expérientiel (dans une bulle, ou une maison de hobbit) ou encore les escapades en amoureux (dans des lov'nids par exemple).

Néanmoins, le choix d'une de ces typologies d'hébergements insolites ne garantit pas la réussite. Pour une même typologie, le succès sera variable en fonction des démarches de commercialisation, du cadre et des services proposés, de la localisation, etc.



CE QU'IL FAUT RETENIR SUR LA FRÉQUENTATION

LE VOLUME D'ACTIVITÉ GLOBAL PROGRESSE ET LES PERFORMANCES SONT STABLES :

- Malgré l'accroissement de l'offre, la clientèle est au rendez-vous, les taux se maintiennent
- Les ailes de saison et l'hiver sont en forte progression grâce à des offres adaptées

DE FORTES DISPARITÉS SUR LES PERFORMANCES SELON LES SITES :

- Taux d'occupation : des performances très variables selon les typologies d'hébergements et les niveaux de confort
- Des sites en net recul par rapport aux performances

DES PARCS À L'ACTIVITÉ LIMITÉE PAR LA CAPACITÉ D'ACCUEIL :

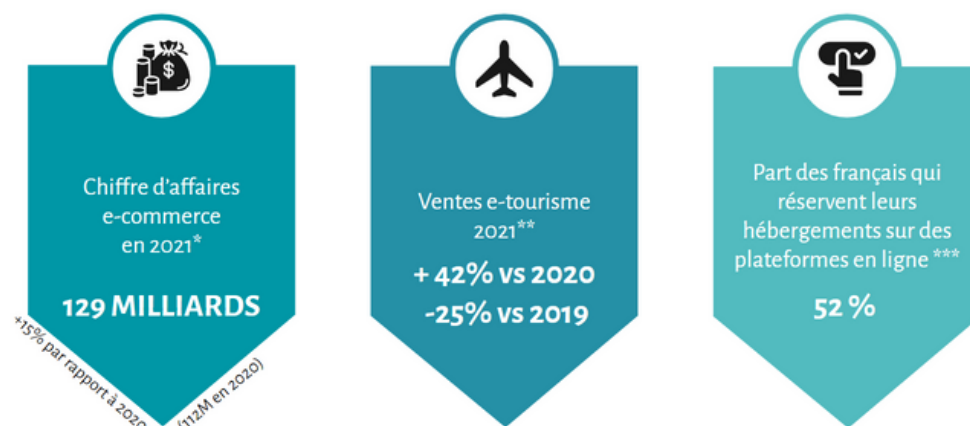
- Une attente croissante des clients en termes de services, de prestations
- Des moyens limités pour développer l'activité, les services et la promotion
- Des modèles économiques fragiles pour pérenniser l'exploitation
- Des marges de manœuvre importantes sur l'accroissement de la durée de séjour et la baisse des coûts de revient

INDICATEURS DE CONSOMMATION

Chiffres clés AbbracadaRoom



CONTEXTE : TOURISME & E-COMMERCE



*https://www.fevad.com/wp-content/uploads/2022/06/FEVAD_CHIFFRES-CLÉS_2022_compressed.pdf

**https://www.tourmag.com/Ventes-e-tourisme-2021-42-versus-2020-25-versus-2019_412251.html

***<https://www.leparisien.fr/economie/consommation/booking-airbnb-leboncoin-comment-les-plates-formes-ont-pri-le-contrôle-de-nos-vacances-06-07-2021-B7BKTSv4VDHBRET74AQVAUKG3l.php>

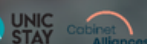
Trafic mobile

69%

Transactions sur mobile
(+20%/n-1)

47%

Covid-19
=
Accélération des usages digitaux



Contexte global du tourisme et du e-commerce :

Le chiffre d'affaires du e-commerce en 2021 est en augmentation de 15% par rapport à l'année 2020. Cette progression a été accélérée depuis le Covid.

Malgré que le secteur du tourisme a fortement été impacté par la crise sanitaire, il arrive à se relancer avec une augmentation de 42% par rapport à l'année 2020, même s'il reste en baisse par rapport aux années post Covid.

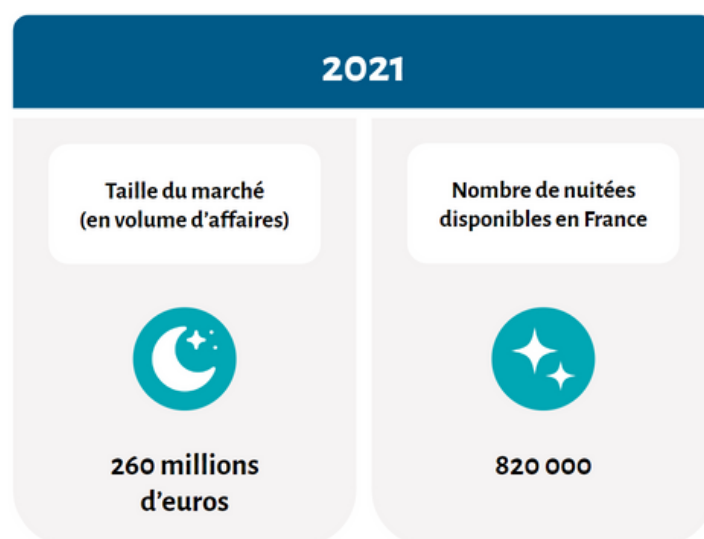
52% des français réservent sur des plateformes en ligne. La crise sanitaire a accéléré cette tendance.

Sur le site AbracadaRoom : 69% du trafic se fait sur mobile + 47% des transactions se font sur mobile. Cela montre la tendance des utilisateurs à utiliser les téléphones qui sont à la recherche de simplicité et de rapidité dans leur réservation.

Aux professionnels de s'adapter et d'être irréprochables sur les versions mobiles.

En conclusion, le tourisme a été touché durablement depuis la crise sanitaire. Toutefois, le tourisme insolite a su tirer son épingle du jeu car les clients étaient à la recherche de dépaysement et de nature.

L'INSOLITE EN FRANCE



Le marché de l'insolite est en pleine croissance, le changement des habitudes de voyage a fait naître de nouvelles envies chez les Français. La taille du marché est de 260 millions d'euros en 2021, tout type de structure confondu (statuts professionnels et particuliers). Le nombre de nuitées insolites disponibles en 2021 est de 820 000. Le marché a fortement augmenté, la croissance est de 60% depuis 2019.

Détail des calculs :

→ Taille du marché :

Nombre d'hébergements * panier moyen / jour * nombre de jours d'ouverture. (6012 x 195 x 220)

→ Nombre de nuitées :

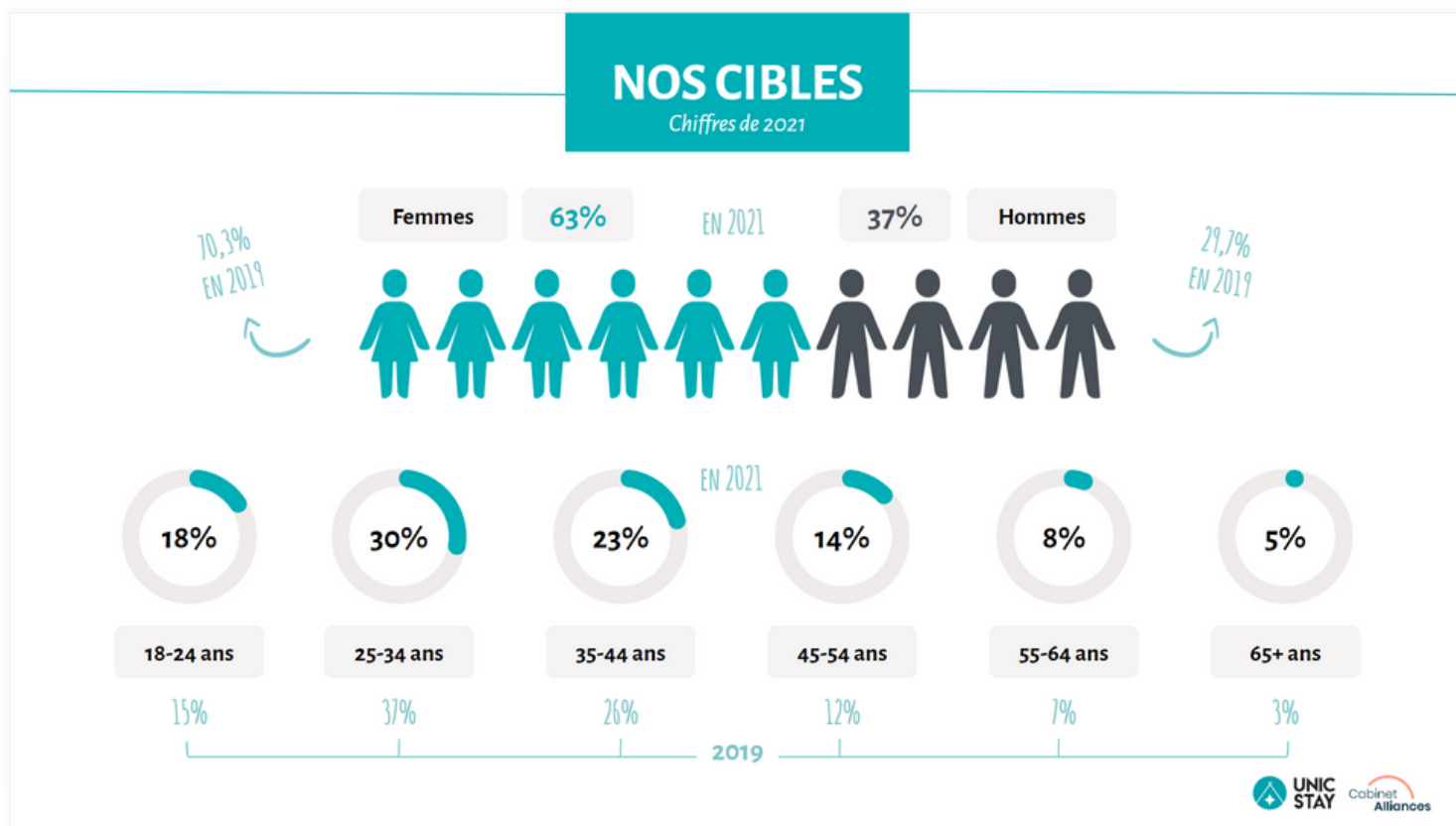
Nombre d'hébergements * Nombre de jours d'ouverture / an (moyenne) * taux d'occupation moyen (6012 x 220 x 0,62)

UNIC STAY



La progression du nombre de nuitées réservées chez UnicStay démontre la croissance continue du marché de l'insolite, malgré la crise sanitaire. Le tourisme insolite a donc su tirer son épingle du jeu et a démontré tous ses atouts.

Toutes les prochaines données communiquées sont basées sur ces nuitées vendues, soit plus de 22 000 en 2021.

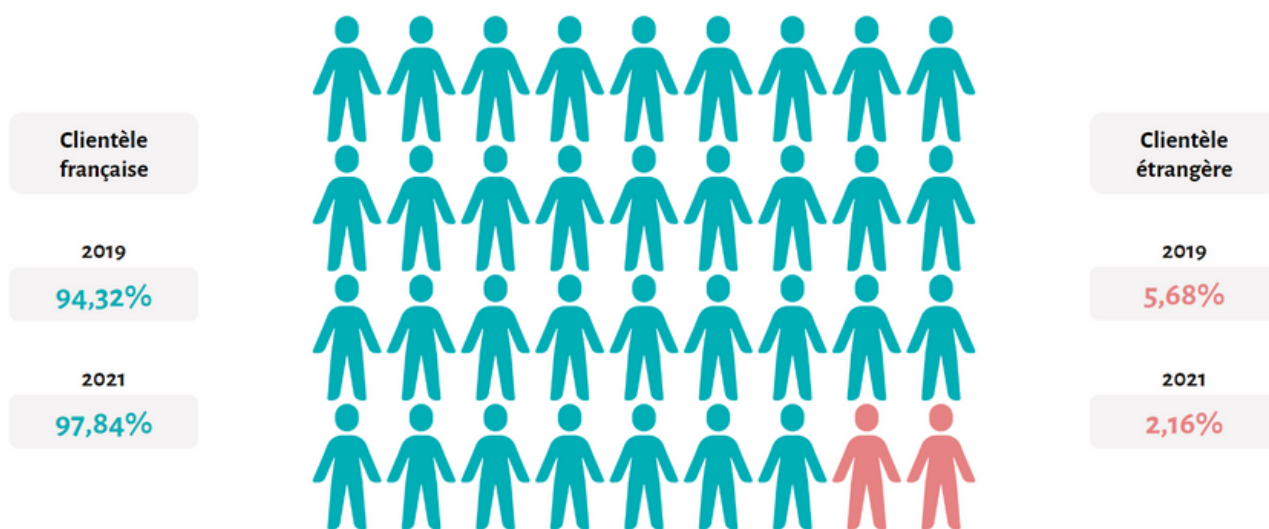


Les femmes restent majoritairement celles qui préparent les vacances et qui réservent, même si cette tendance se rééquilibre petit à petit.

La tranche d'âge principalement concernée reste toujours celle des 25-44 ans (53% en 2021 contre 63% en 2019) même si le marché de l'insolite commence à intéresser d'autres tranches d'âges : les 18-24 ans notamment grâce aux réseaux sociaux. Le marché devient donc plus mature et plus diversifié.

PART CLIENTÈLE FRANÇAISE / ÉTRANGÈRE

sur le total des réservations



Année COVID : fermeture des frontières donc + de français en 2021.



On reste sur une part très importante de “locaux” dans le tourisme de l’insolite. La proportion de clientèle étrangère a fortement été impactée par les restrictions sanitaires et la fermeture des frontières.

Depuis la levée des restrictions, on remarque une progression de la proportion des clients étrangers (pour le moment, environ 4% sur les 3 premiers trimestres de l’année 2022.)

TOP 10 - TERRITOIRES D'ORIGINE DES CLIENTS



Les clients belges représentent un peu moins de 50% des clients étrangers d'AbracadaRoom.

La durée moyenne de séjour et la distance parcourue par les clients étant plutôt basse (données détaillées par la suite), les domaines insolites français attirent donc très souvent les frontaliers ou des étrangers qui viennent faire des road trip en France (notamment les néerlandais).



252 km

en moyenne
(aller simple)

5

courts séjours sont réalisés en
moyenne, par an, à proximité
du domicile du client*

DISTANCE PARCOURUE PAR LES CLIENTS ABRACADAROOM



*Source : https://www.tourmag.com/Le-week-end-de-proximite-plus-qu'une-mode-une-tendance-de-fond_0114185.html



Selon l'étude de nos réservations en 2021, un client parcourt en moyenne 252 kilomètres (aller uniquement) pour se rendre à son hébergement insolite. Le graphique démontre que les clients ont tendance à faire plus de kilomètres en saison estivale qu'en saison hivernale. La tendance des courts séjours a explosé ces dernières années.

DURÉE MOYENNE DE SÉJOUR



La durée moyenne de séjour est constante depuis 2019 (elle était à 1,31 jour). Le tourisme insolite se démarque par sa durée moyenne de séjour très courte.

Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

- Pour beaucoup de clients, le tourisme insolite reste une expérience à vivre. Lorsque c'est une découverte, on préfère partir moins longtemps.
- Une large proportion d'hébergements n'a pas le confort nécessaire à un long séjour (sans eau ou électricité).
- Les prix moyens sont élevés dans le tourisme insolite. Par conséquent, les séjours sont plus courts.

Toutefois, on remarque que lorsqu'un hébergement dispose d'un espace cuisine, la durée moyenne de séjour augmente. En effet, le client dispose de tout le confort nécessaire pour séjourner plusieurs jours et cela lui permet de diminuer le budget nourriture, et par conséquent augmenter son budget location.

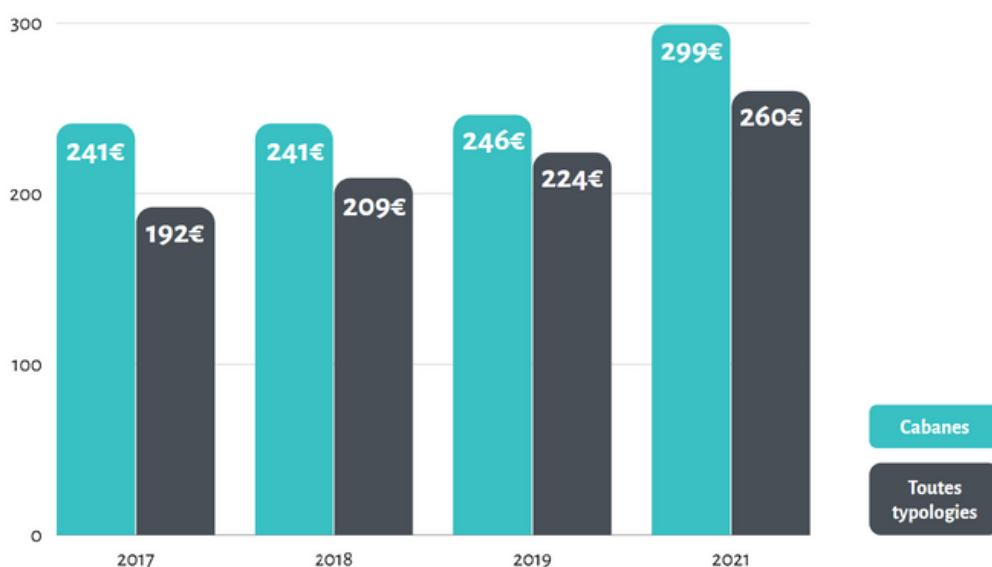
Cette durée moyenne de séjour courte peut être très contraignante pour les professionnels, car elle demande une organisation et une gestion assez minutieuse. Cette problématique est au cœur des priorités des professionnels de l'insolite, sur laquelle nous avons souhaité nous pencher (cf dernière partie).



+16%

du panier moyen toutes typologies insolites confondues sur les 2 dernières années

PANIER MOYEN* RÉSERVATION ET ÉVOLUTION



*Panier moyen constaté pour un séjour (moyenne 1,3 nuit)



Cette croissance du panier moyen entre 2019 et 2021 peut s'expliquer par :

- Une progression continue depuis quelques années du panier moyen.
- Une augmentation du budget alloué aux locations d'hébergement chez les ménages. En effet, ne pouvant pas se déplacer à l'étranger, les frais de transport des ménages ont considérablement diminué. Les clients partent donc moins loin mais ont plus de budget à allouer à l'hébergement.
- L'intérêt croissant des offres bien-être/spa chez les clients qui sont plus onéreuses.

Pour l'année 2022, le panier moyen devrait subir une baisse probable dû à la chute du pouvoir d'achat des ménages.

PANIER ET PRIX MOYEN AVEC OU SANS SPA

	PANIER MOYEN Montant dépensé par un client pour un séjour d'une nuit ou plus		PRIX MOYEN Montant dépensé par un client pour une nuit	
	Sans spa privatif	Avec spa privatif	Sans spa privatif	Avec spa privatif
Cabane dans les arbres	233€	393€	187€	322€
Cabane sur l'eau	278€	373€	227€	316€
Cabane sur pilotis	306€	411€	193€	319€
Toutes typologies	220€	349€	152€	241€

x2,5

En moyenne un hébergement avec spa privatif peut générer jusqu'à 2,5 fois plus de réservations.

+58%

du prix moyen pour un hébergement avec spa.



UNIC
STAY



Cabinet
Alliances

La comparaison a été effectuée sur des hébergements de même standing et proposant les mêmes services.

Le prix moyen d'un hébergement équipé d'un spa privatif est 58% plus élevé qu'un hébergement sans équipement bien-être. Nous remarquons également qu'un hébergement avec spa privatif se réserve 2,5 fois plus qu'un hébergement sans spa privatif.

Pour cela, l'équipement bien-être (tout type confondu : bain à remous, bain nordique...) doit être inclus dans le tarif de la nuit, privatif, utilisable en illimité et en toute saison.

Les espaces bien-être communs n'ont pas pu être analysés car ils sont moins représentés. Toutefois, bien que cela soit moins significatif que pour les spas privés, ils restent un atout et permettent d'augmenter les tarifs moyens et le taux d'occupation d'un hébergement.



L'IMPORTANCE D'UN SPA PRIVATIF

Presque **50% de nos réservations** sont pour des hébergements avec spa privé, alors que seulement 25% de nos hébergements disposent de cet équipement.



La demande de location avec un équipement bien-être privé est pour l'instant bien supérieure à l'offre. Ajouter un équipement bien-être privé est donc un excellent levier pour augmenter le taux d'occupation et le panier moyen. Cette demande reste croissante en 2022.

INDICE DE FRÉQUENTATION

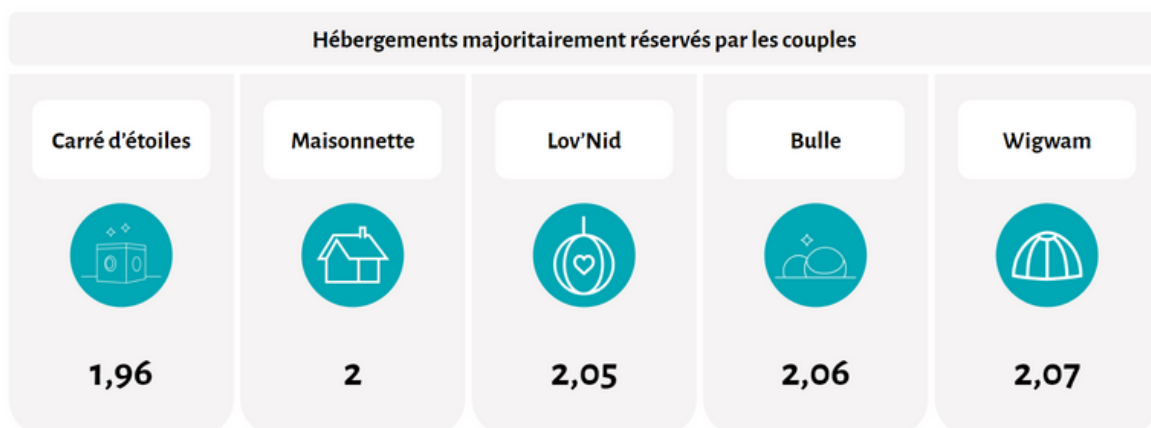


L'indice de fréquentation est le nombre d'occupants moyen par hébergement.

Sur AbracadaRoom, ce sont donc majoritairement des couples à la recherche d'une escapade romantique qui réservent des hébergements insolites. Toutefois, l'indice de fréquentation est en augmentation de 16% par rapport à 2019 ce qui démontre l'intérêt croissant des familles pour ce type de tourisme.

La marché de l'insolite évolue, il s'étend à d'autres profils de clientèles.

INDICE DE FRÉQUENTATION EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE



La typologie des hébergements insolites a un impact majeur sur l'indice de fréquentation. Certaines typologies se destinent plus à une cible couple/duo.

Cela s'explique par plusieurs facteurs : la superficie (par exemple, le carré d'étoiles ou le lov'nid ont des espaces intérieurs restreints), le concept et l'ambiance (romantique, bien-être, observation des étoiles...) plus recherchés par les couples.

INDICE DE FRÉQUENTATION EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE

2,97

occupants en
moyenne pour ces 5
typologies

Hébergements majoritairement réservés par les groupes d'amis ou familles

Château dans
les arbres



3,29

Lodge Safari



2,98

House Boat



2,91

Tente et
tente lodge



2,87

Yourte

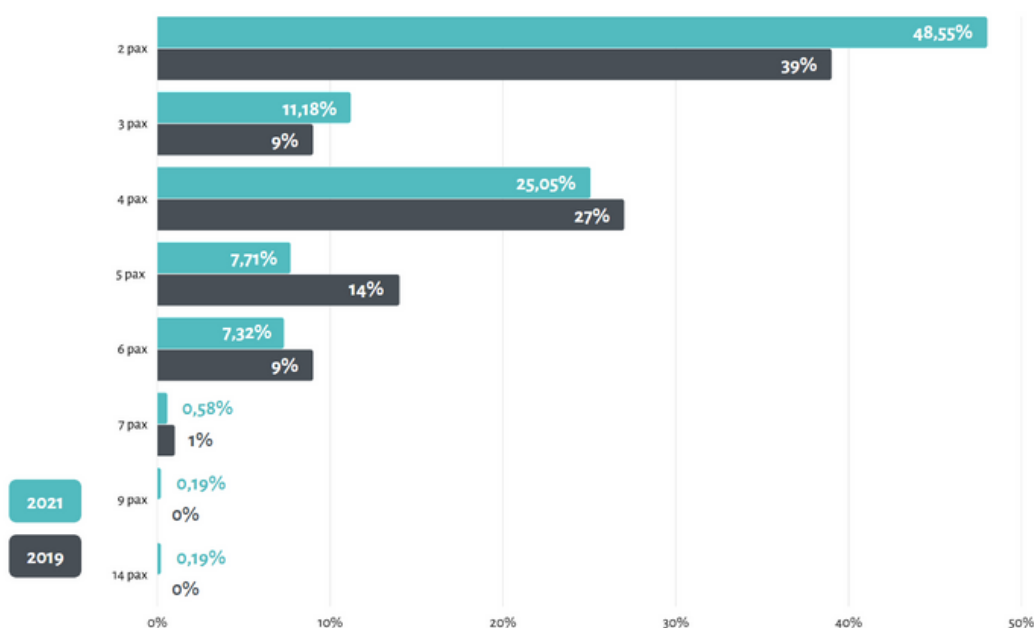


2,79

D'autres typologies sont réservées majoritairement par des familles. Cela s'explique également par la superficie des hébergements, la localisation (les tentes lodges et safari sont très souvent installées dans des campings avec des équipements adaptés aux enfants), les activités sur place (yourte à la ferme...), la thématique plus "aventure", mais aussi la facilité d'accès (un hébergement avec un accès simplifié est plus attractif pour des parents).

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS

Par capacité d'accueil



3,05

est le nombre moyen
d'hébergements dont dispose
un domaine



Sur AbracadaRoom, la majorité de nos hébergements a une capacité d'accueil maximale de deux personnes.

Cela explique également l'indice de fréquentation moyen de 2,36. De plus, lorsqu'un hébergement a une capacité d'accueil de 4 personnes, il peut y avoir certaines restrictions notamment un âge minimum pour pouvoir réserver afin de respecter les normes de sécurité.

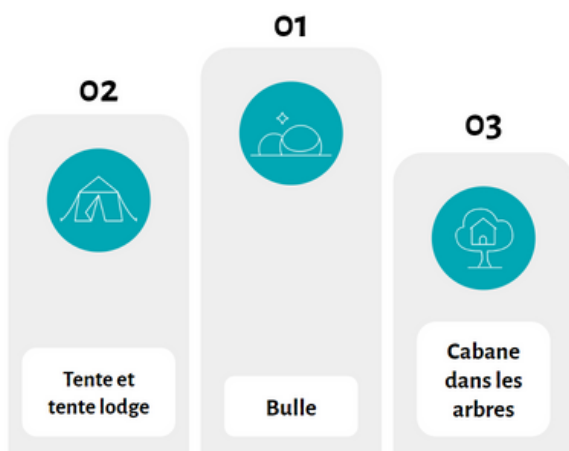
La proportion des hébergements pouvant accueillir 4 personnes est en baisse par rapport à 2019, toutefois, l'indice de fréquentation est en progression. Cela démontre l'intérêt des familles pour les hébergements insolites.

L'offre pour les familles est donc à développer.

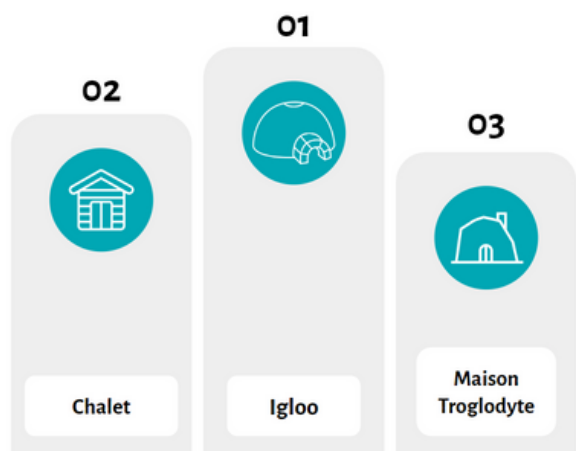
La diversité des offres avec des capacités d'accueil différentes sur un même domaine est un excellent moyen d'attirer plusieurs cibles. Il faut que le domaine soit adapté et que le concept reste cohérent.

SAISONNALITÉ DES HÉBERGEMENTS INSOLITES

Hébergement avec la plus forte saisonnalité estivale



Hébergement avec la plus forte saisonnalité hivernale



Même si pour la plupart des établissements, la majorité de l'activité se déroule en saison estivale, il est primordial pour les domaines ouverts toute l'année d'avoir une stabilité dans la fréquentation.

La typologie d'hébergement est à prendre en compte dans la période d'ouverture, certaines ont un impact fort sur la fréquentation, notamment en basse saison.

Certaines typologies ont donc un taux d'occupation plus important d'une saison à l'autre, cela peut s'expliquer par des contraintes techniques (une bulle ou une tente en hiver n'ont pas une isolation suffisante, les cabanes dans les arbres peuvent être sensibles aux intempéries..)

En basse saison, un igloo ou un chalet (souvent installés en montagne) auront un remplissage plus important.

Si votre établissement est ouvert toute l'année, il est recommandé de diversifier les typologies, d'apporter du confort tel que le chauffage et l'électricité et de mettre en avant les activités à faire aussi bien en hiver qu'en été.

SAISONNALITÉ DES HÉBERGEMENTS INSOLITES



NB : la Tiny House et les cabanes sur pilotis sont des hébergements qui ne subissent pas une saisonnalité et sont constants dans leur taux d'occupation.



20% de nos bulles sont ouvertes toute l'année.

73% sont chauffées ce qui permet d'ouvrir sur les ailes de saison.

Certaines typologies sont adaptées aussi bien à la saison hivernale qu'à la saison estivale. Par exemple, la Tiny house et la cabane sur pilotis ne subissent pas de saisonnalité car elles sont très souvent équipées intégralement (chauffage, isolation...) et n'ont pas d'accès difficile. C'est aussi pourquoi ces typologies sont de plus en plus présentes sur le marché.

Concernant la typologie bulle, même si 73% d'entre elles disposent du chauffage, cela ne leur permet pas d'ouvrir toute l'année mais seulement sur les ailes de saison (d'avril à octobre pour la plupart). En effet, malgré le chauffage, elles ne restent pas ou peu adaptées aux températures et aux intempéries de l'hiver.

BOOKING WINDOW*



*Mois qui s'écoule entre la prise de réservation et la date d'arrivée du client



La booking window est la période qui sépare le jour de la réservation du jour d'arrivée du client chez vous. Son calcul permet de comprendre les comportements de l'acheteur.

Même si dernièrement on constate un intérêt plus fort pour la réservation de dernière minute de la part des clients, cela ne se retrouve pas dans les chiffres pour plusieurs raisons :

- ➔ Beaucoup de domaines sont fermés en basse saison, les clients s'y prennent donc de longs mois en avance pour réserver leur séjour augmentant ainsi la booking window.
- ➔ Même si en été elle se raccourcit, la demande reste forte pour les hébergements insolites notamment les plus prisés et les délais d'attente peuvent aller jusqu'à 6 mois. Par conséquent, même si les clients ont tendance à réserver en dernière minute ces dernières années, l'insolite n'est pas impacté par cette tendance.
- ➔ Ce sont des hébergements uniques, ils n'ont pas forcément de "stock" on ne peut donc pas ou peu rediriger un client vers quelque chose de similaire, ils sont donc prêt à attendre des mois pour séjourner dans l'hébergement repéré.

Pour les dates d'arrivées des clients en semaine (du dimanche soir au jeudi soir inclus), la booking windows moyenne sur l'année est de 1 mois et 1 semaine.

Pour les dates d'arrivées des clients en week-end (vendredi et samedi soir inclus), la booking windows sur l'année est de 2 mois.

La demande de séjour sur le week end étant beaucoup plus forte que pour la semaine, la booking windows est donc plus importante.

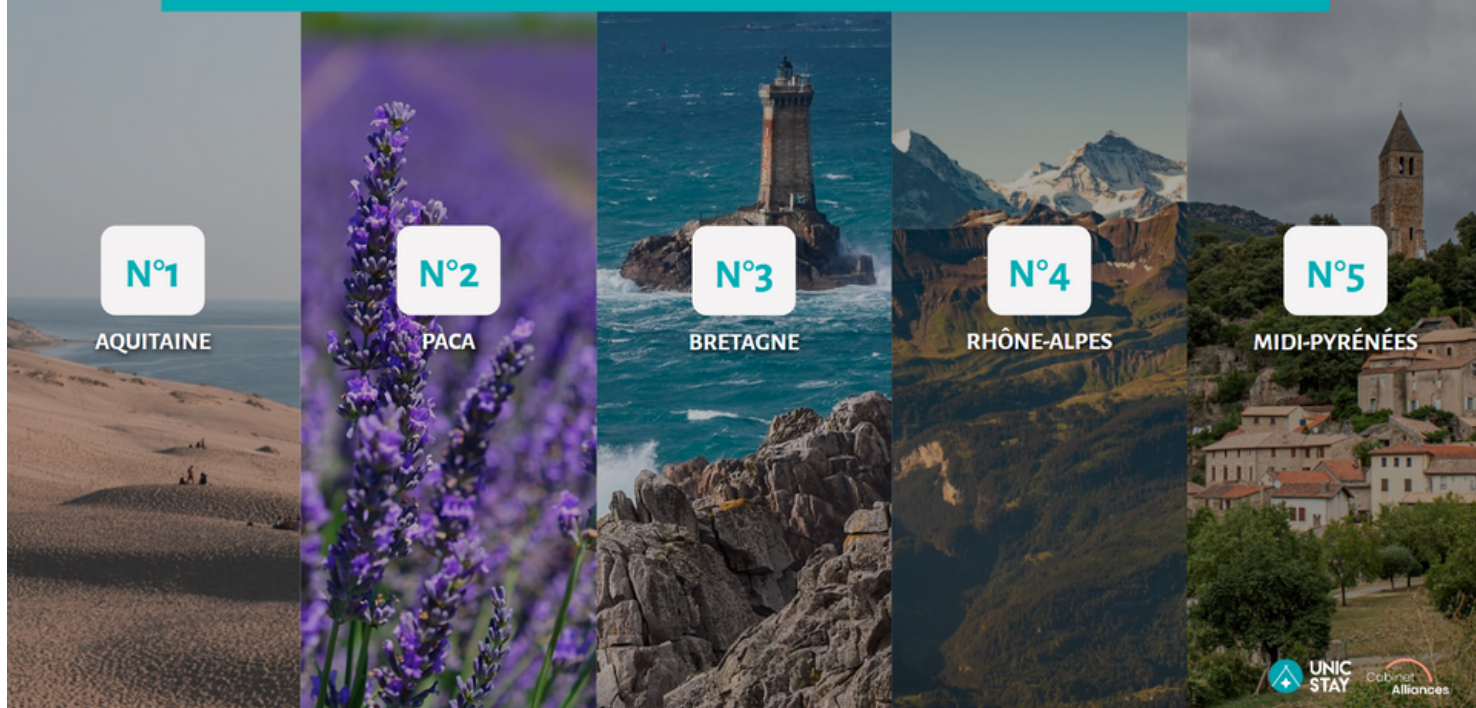
Pour les prochaines années à venir, le marché étant en pleine croissance, il est probable que la booking window raccourcisse car les clients trouveront plus de disponibilités.

TOP 5 DES DESTINATIONS LES PLUS RECHERCHÉES SUR ABRACADAROOM



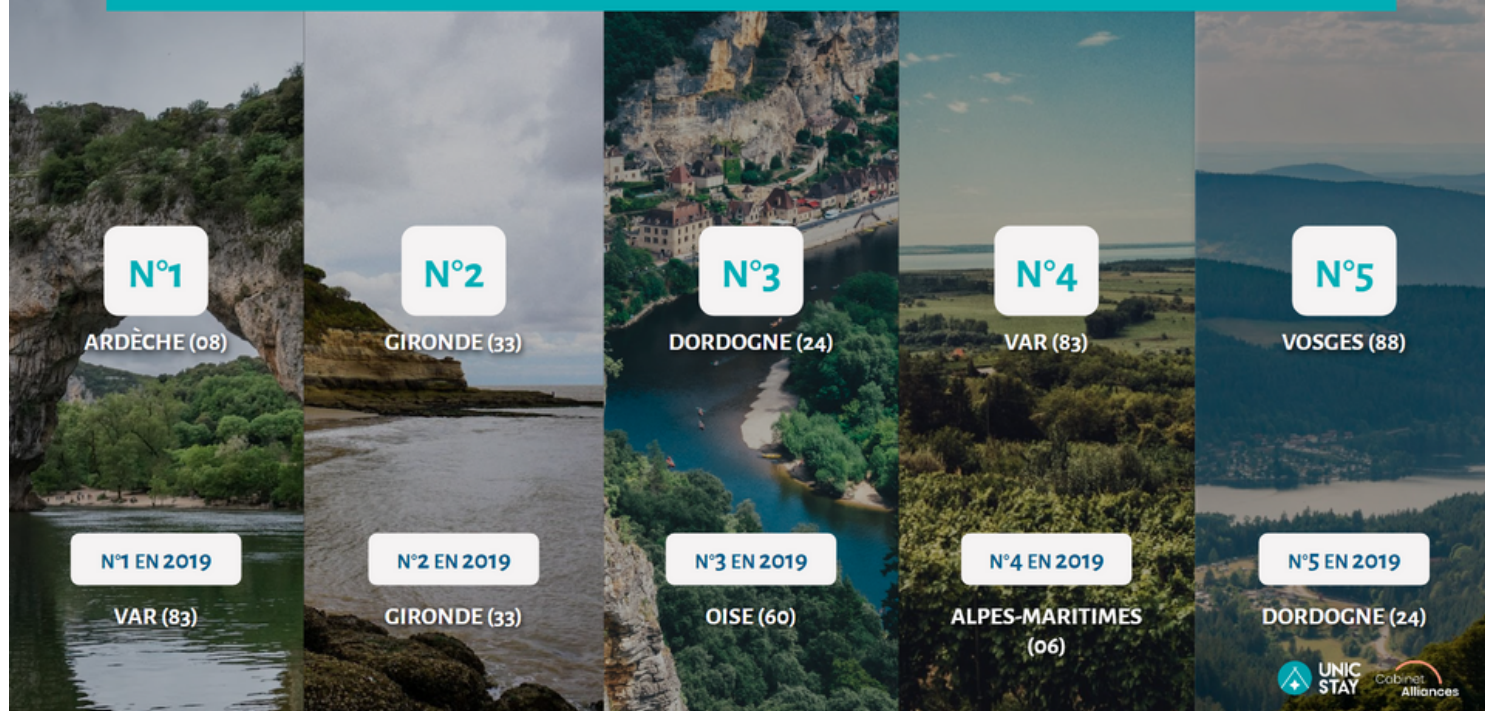
Il n'y a eu aucun changement sur ce classement depuis 2019.

TOP 5 DES RÉGIONS LES PLUS RECHERCHÉES SUR ABRACADAROOM

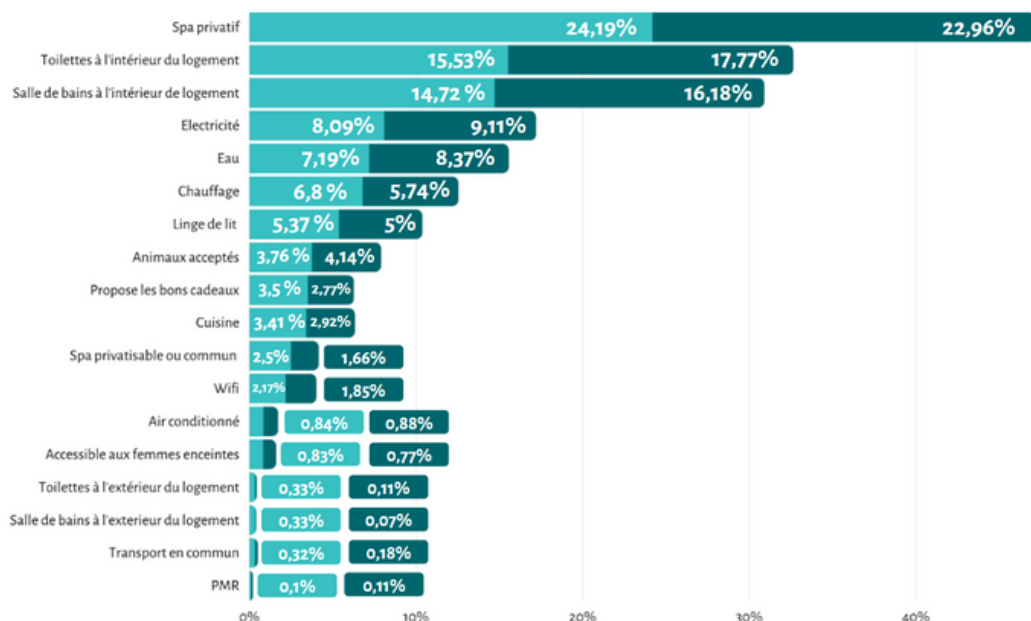


Il n'y a eu aucun changement sur ce classement depuis 2019.

TOP 5 DES DÉPARTEMENTS LES PLUS RECHERCHÉS SUR ABRACADAROOM



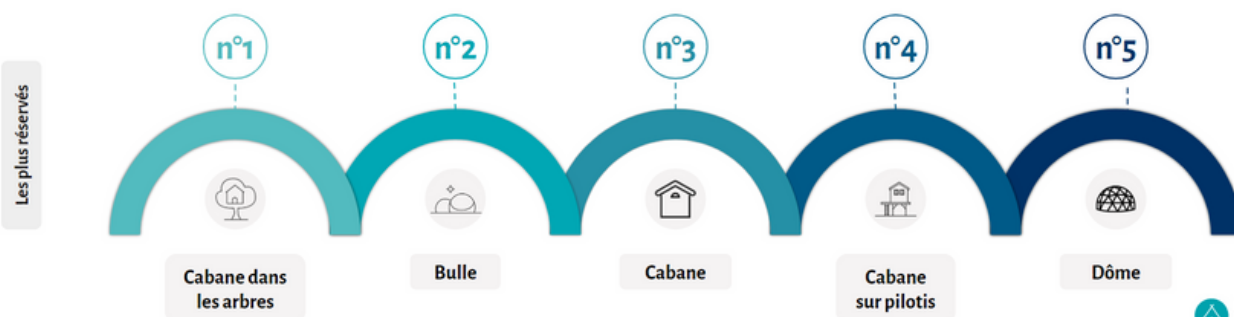
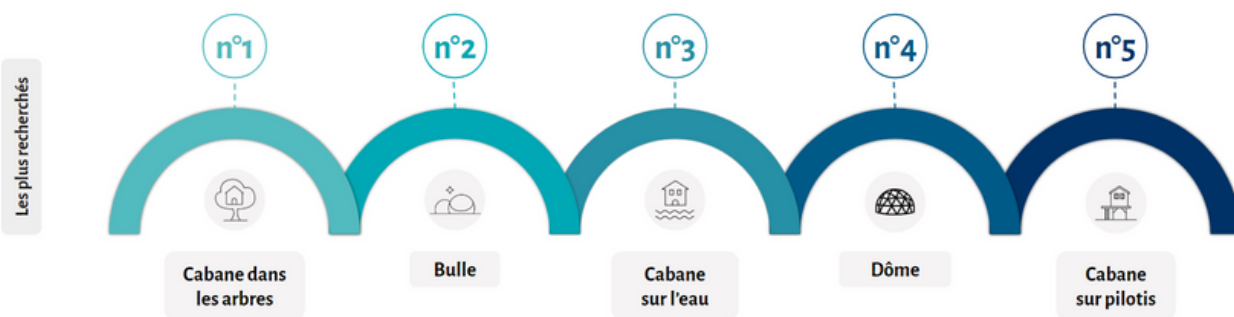
ÉQUIPEMENTS / FILTRES LES PLUS RECHERCHÉS



Cela démontre une nouvelle fois l'attrait pour les spas privés.

Ensuite, les autres filtres montrent la tendance des clients à rechercher un confort de type hôtelier (tout à l'intérieur du logement sans avoir besoin de sortir de l'hébergement).

TYPOLOGIES D'HÉBERGEMENTS LES PLUS RÉSERVÉES ET LES PLUS RECHERCHÉES

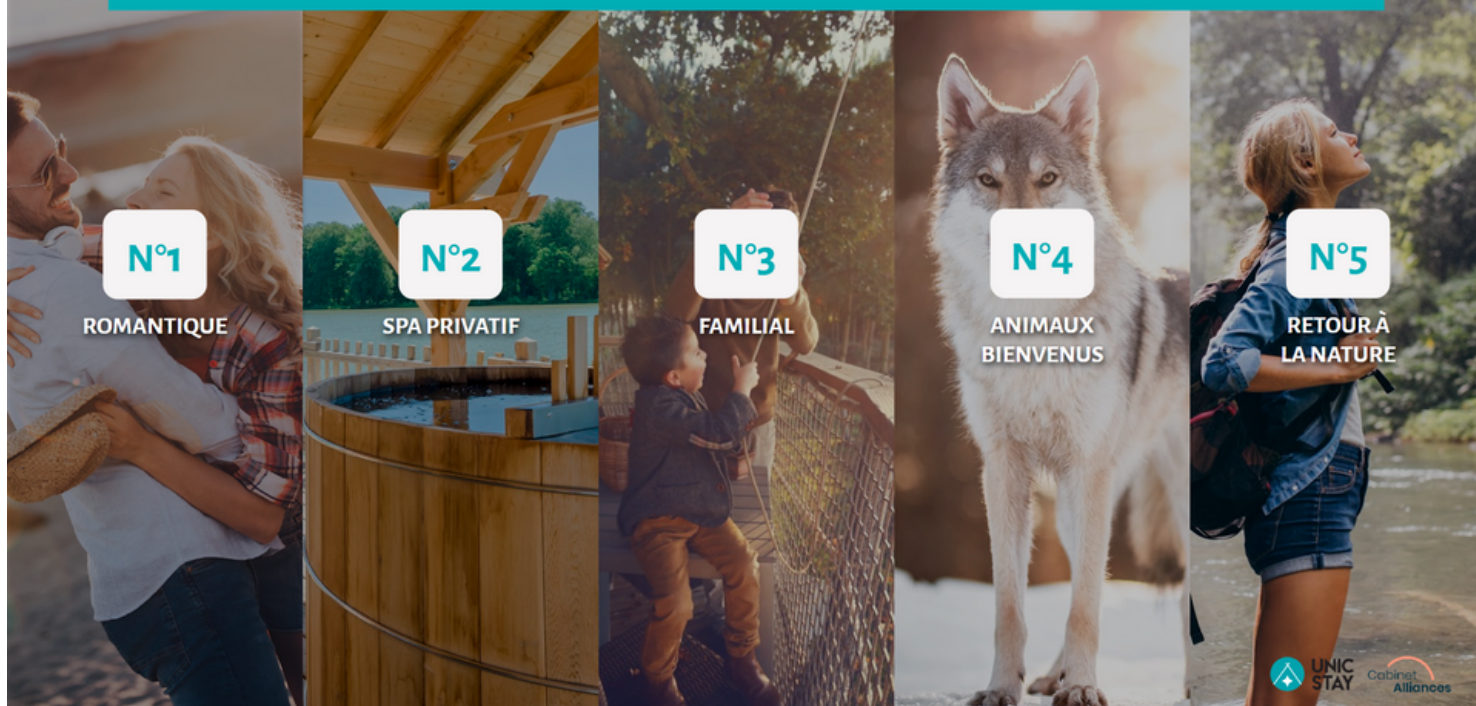


C'est assez stable entre l'offre et la demande, on voit l'attrait toujours aussi fort pour les cabanes dans les arbres mais aussi pour les hébergements dits transparents : bulles et dômes.

La différence dans ce top se justifie par plusieurs points :

- Tout d'abord l'offre, même si la majorité des clients souhaite séjourner dans un cabane sur l'eau, le nombre de cabanes sur l'eau ne permet pas de répondre à leur demande. Elles sont donc moins réservées que recherchées.
- Le prix peut également expliquer cette différence. Lors de la recherche, les clients vont trouver des hébergements plus accessibles en termes de prix (pour les cabanes au sol par exemple), ils vont donc se tourner vers ce type d'hébergement.

TOP 5 DES THÉMATIQUES LES PLUS RECHERCHÉES SUR ABRACADAROOM



Il n'y a eu aucun changement sur ce classement depuis 2019.

EN CONCLUSION :

- Unic Stay est persuadé que le tourisme insolite est le tourisme de demain. Nous mettons tout en oeuvre pour développer cet écosystème notamment par le biais d'Esprit Insolite, plateforme dédiée aux professionnels du secteur. Pour cela, nous avons créé un forum de discussion sur lequel vous pourrez interagir autour de cette étude et de vos problématiques.

ACCÉDER AU FORUM



- Le Cabinet Alliances va continuer à observer et à enquêter sur la filière de l'hébergement insolite. Nous organiserons tout au long de l'année plusieurs webinaires et autres rendez-vous professionnels sur des salons.



UNIC STAY



contact@unicstay.com
www.abracadaroom.com
Téléphone : 09 72 53 95 93

CABINET ALLIANCES



contact@cabinetalliances.fr
www.cabinetalliances.fr
Téléphone : 04 73 96 96 96

