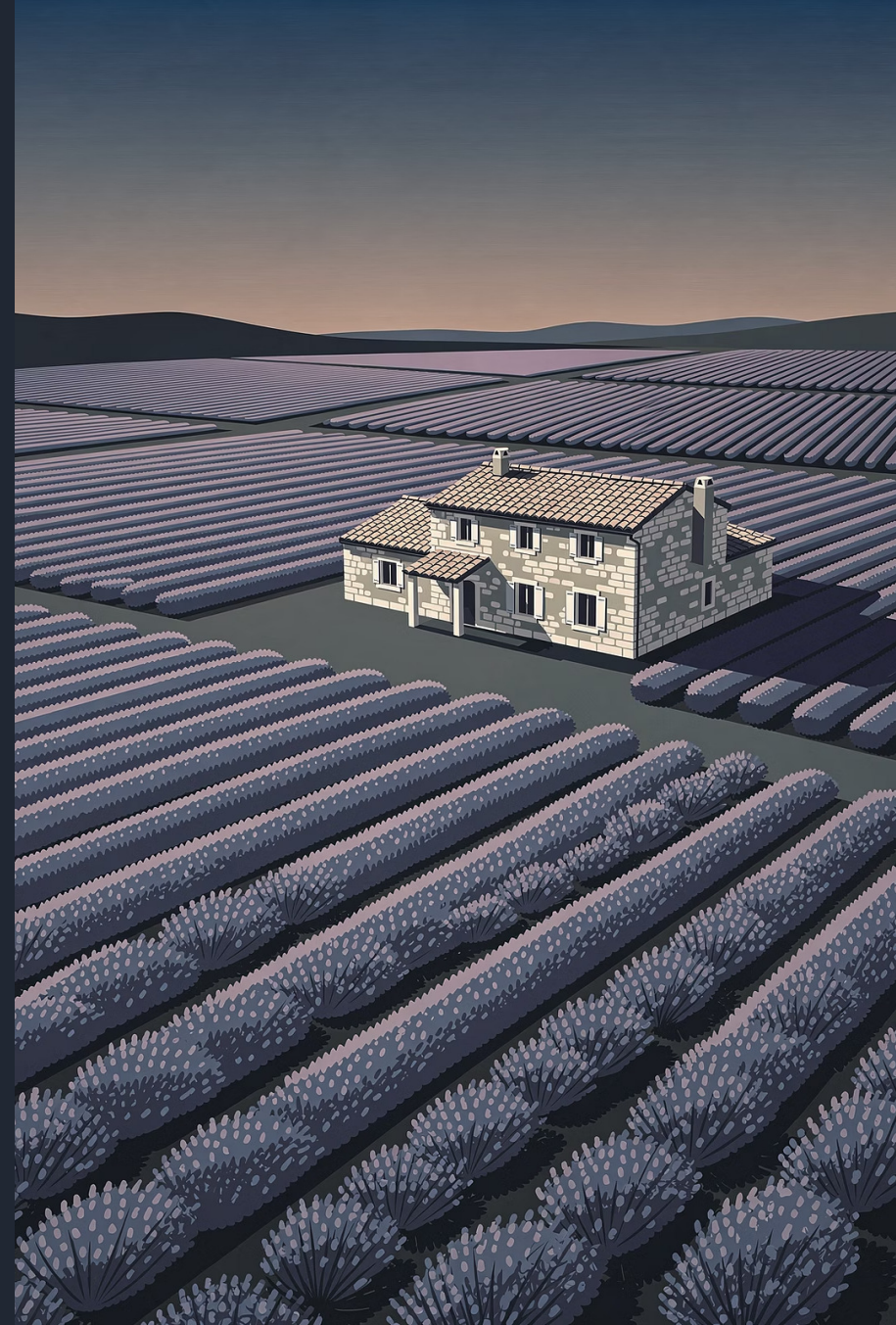


Tourisme de Loisirs et Locations Courte Durée en France

ANALYSE 2025-2026

VAUCLUSE

Une analyse complète du marché touristique français, avec un focus stratégique sur le Vaucluse et les opportunités pour les conciergeries et investisseurs en locations de courte durée.





Pourquoi Cette Étude ?

En tant que photographe et vidéaste, mon engagement quotidien auprès des conciergeries et acteurs du tourisme m'a conduit à une analyse approfondie du marché des locations courte durée. Mon objectif est de comprendre les réalités de terrain de mes clients pour mieux les accompagner.

Cette étude, fruit de l'observation et du dialogue, vise à offrir une lecture claire des tendances et à identifier des leviers d'amélioration concrets. Il s'agit de partager une vision pour faire évoluer les pratiques de manière plus sereine et efficace.

 PERFORMANCE 2025

La France Confirme son Leadership Touristique

257,8M

Nuitées estivales

Mai à août 2025, soit +3,7% vs
2024

71Mds..

Recettes 2024

Objectif 100 Mds€ d'ici 2030

+9%

Croissance
internationale

Recettes touristiques 2025 vs 2024

85%

Séjours domestiques

Les Français restent fidèles à
l'Hexagone

La saison estivale 2025 a atteint un niveau record, confirmant la reprise post-pandémie. La France demeure la première destination mondiale, portée par un afflux de visiteurs étrangers en hausse et une clientèle domestique toujours fidèle.



Clientèles Internationales : Les Nouveaux Moteurs

Marchés Lointains en Forte Hausse

- États-Unis : +12% (2^e source de dépenses)
- Japon : +10%
- Clientèles aisées du Moyen-Orient et d'Asie
- Dépenses en forte progression sur le 1^{er} semestre

Europe de Proximité

- Allemagne : +25% (été 2025)
- Pays-Bas : +17%
- Léger recul : Belgique, certains marchés proches
- Reste majoritaire en volume

Les arrivées aériennes internationales ont progressé de +2,5% à l'été 2025. Les touristes étrangers ont généré +9,1 millions de nuitées supplémentaires, notamment grâce aux clientèles lointaines et certaines clientèles européennes en forte hausse.

Saisonnalité : Vers un Étalement Progressif



La tendance aux réservations de dernière minute s'accroît : hausse des réservations à moins de 10 jours du départ. Les vacanciers anticipent ou retardent leurs départs en fonction de la météo et des opportunités tarifaires.

 FOCUS RÉGIONAL

PACA et le Sud : Performance Contrastée

Région PACA

43,1 millions de nuitées avril-sept 2025 (+1,9% vs 2024). Croissance tirée par l'international, clientèle française stable.

Le Var

Premier département touristique (~36% des nuitées régionales). Croissance modérée malgré son parc de campings.

Alpes-Maritimes

~22% des nuitées régionales. Soutenu par la clientèle étrangère (Nice, Cannes).

Bouches-du-Rhône

4,4 millions de nuitées estivales. Forte progression dopée par +30% de visiteurs non-résidents.

Le Vaucluse : Un Léger Recul à Analyser

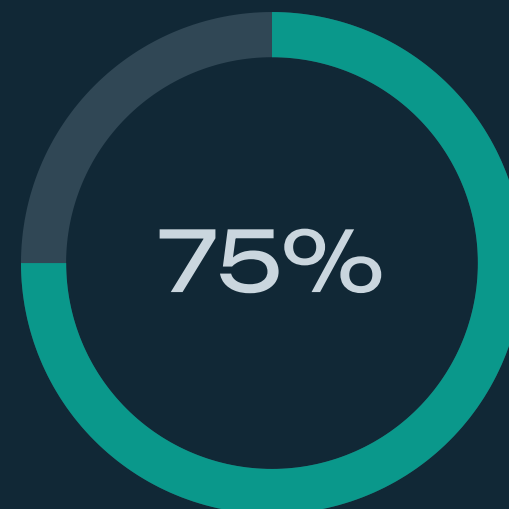
Chiffres Clés 2025

Le département provençal a vu sa fréquentation légèrement fléchir : -1,8% des nuitées estivales vs 2024. Sur les 8 premiers mois, 16,4 millions de nuitées cumulées (stable vs 17 millions en 2024).

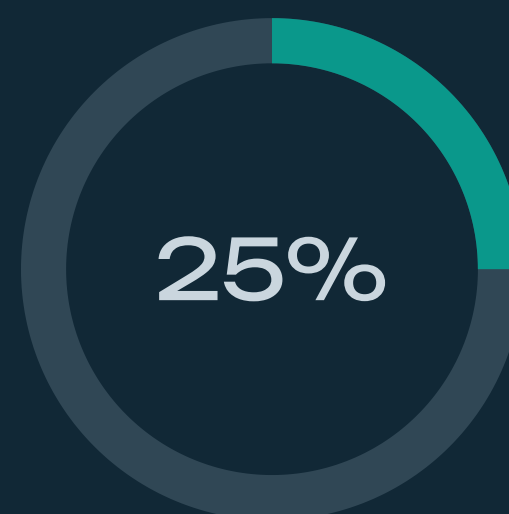
Sur l'année complète, le Vaucluse accueille environ 5 millions de visiteurs pour 20-21 millions de nuitées touristiques. Cette performance en léger retrait local contraste avec la hausse régionale et nationale.

Explications

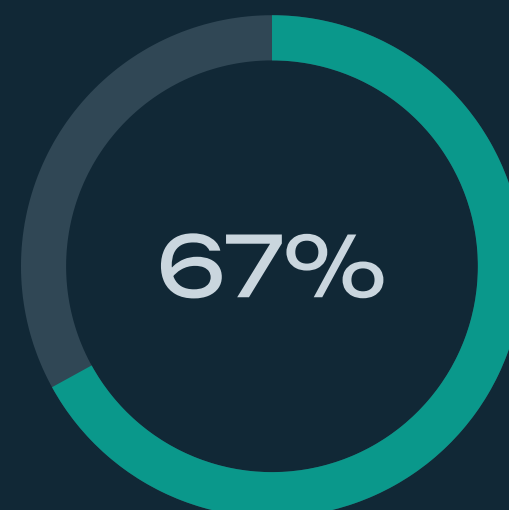
- Allongement des séjours hors saison (printemps/automne)- Le Vaucluse a cet atout.
- Moindre affluence sur sites saturés l'été précédent
- Fléchissement marchés européens proches (Allemagne, Belgique, Pays-Bas)



Clientèle française



Clientèle étrangère



Nuitées hors été

Profil de la Clientèle Vauclusienne



Clientèle Française

Majorité des visiteurs (~75%). Provenance : Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, PACA.
Nuitées françaises +1% été 2025.



Européens de Proximité

Allemands, Belges, Néerlandais : tiercé de tête malgré léger recul 2025 (~4% nuitées étrangères).

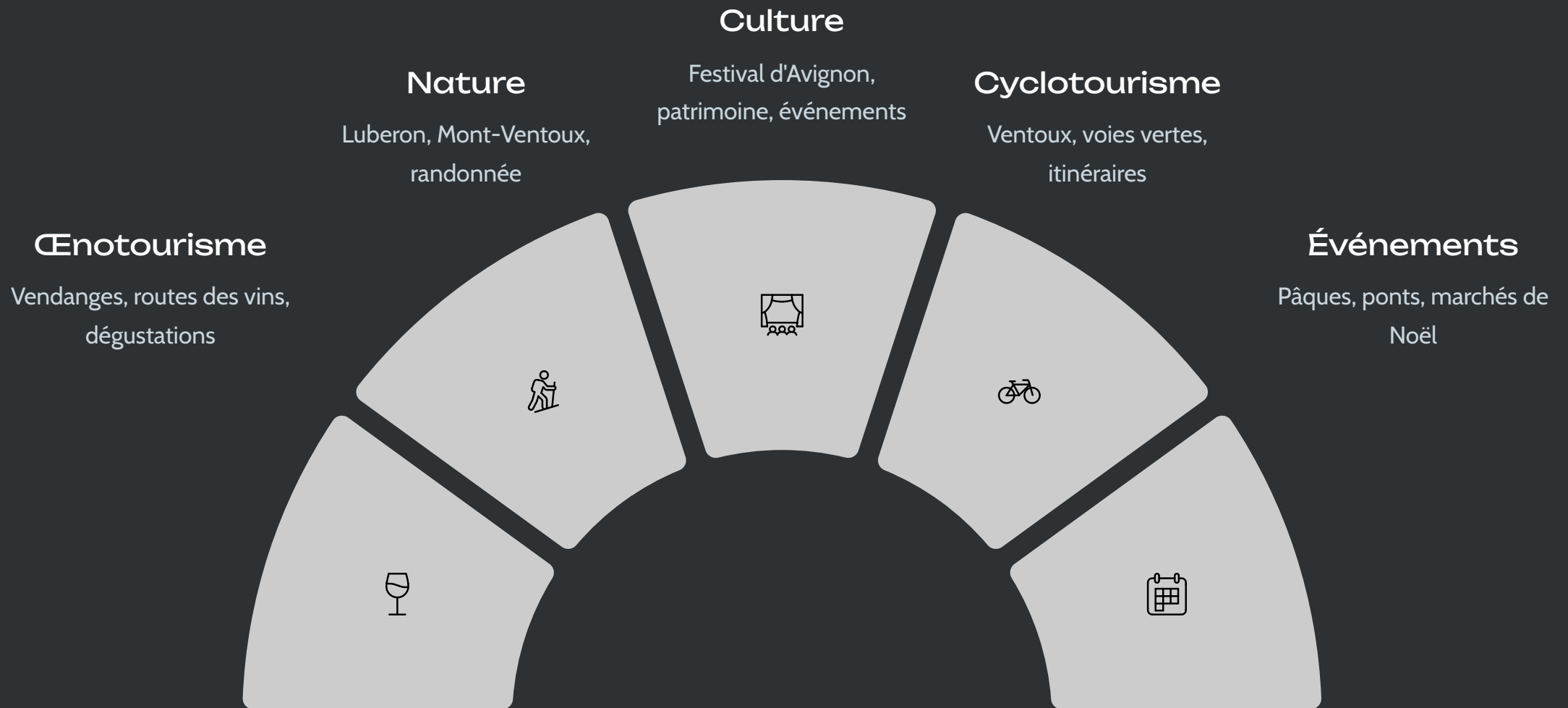


Clientèles Lointaines

Progression : Nord-Américains, Britanniques, Suisses. Suivent la tendance nationale de diversification.

Le Festival d'Avignon 2025 a généré une affluence record en juillet, avec 83% des professionnels satisfaits de la saison sur Avignon.

Opportunité Vauclusienne : Une destination qui ne s'arrête pas à l'été



Deux nuitées sur trois ont lieu hors juillet-août en Vaucluse. 59% des professionnels se montraient optimistes pour l'automne 2025. L'enjeu 2026 : reconquérir la clientèle européenne et capitaliser sur cette saisonnalité étalée.

L'Explosion des Locations de Courte Durée

1

2019

156 millions de nuitées en locations meublées

2

2024

268 millions de nuitées (+72% vs 2019)

3

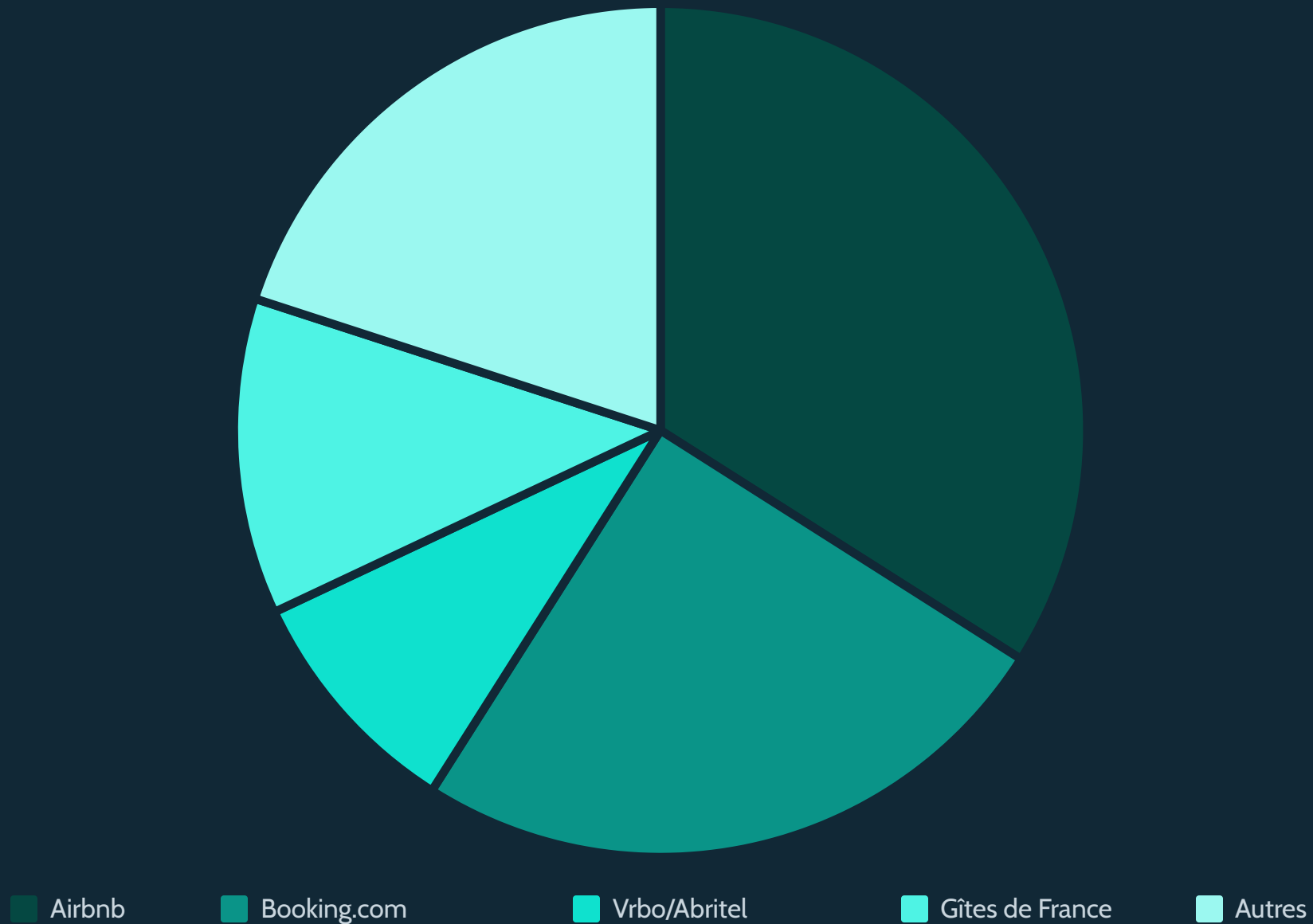
2025

1er semestre : +11% nuitées internationales vs 2024

Les locations de courte durée ont pris une place majeure dans le paysage touristique français. Airbnb seul compte plus de 800 000 annonces actives en France. L'été 2025, les nuitées Airbnb réservées par des voyageurs étrangers ont augmenté de +10%, une croissance bien supérieure au marché global.



Plateformes : Répartition du Marché 2025



Airbnb domine grâce à son implantation urbaine et son offre d'hébergements atypiques. Booking maintient un leadership sur l'hôtellerie indépendante. Près de 40% des réservations Airbnb concernent désormais des zones rurales, un changement majeur qui érode le monopole traditionnel de Gîtes de France.

Performance par Type d'Hébergement



Hôtels

Fréquentation +1,5% été 2025. Tirée par l'international (+3,8% nuitées étrangères). Clientèle française prudente. Haut de gamme surperforme.



Campings

148M nuitées (+4,5% vs 2024, +16% vs 2019). Seul hébergement en hausse côté français (+2%). Record historique Vaucluse : 17,8M nuitées.



Locations Meublées

Croissance +16% sur un an (juin 2025 vs 2024). Portée par clientèles françaises et internationales. Durée moyenne plus longue qu'à l'hôtel.



Gîtes & Chambres d'Hôtes

Légère hausse vs 2024. Clientèle française en quête d'authenticité. Concurrence accrue des plateformes en ligne.



Campings : Une montée en gamme payante

Une Croissance Remarquable

Depuis dix ans, la fréquentation des campings ne cesse de progresser. Les Français plébiscitent ce mode d'hébergement économique et convivial.

La montée en gamme du secteur attire de nouveaux publics : généralisation des mobil-homes, glamping, équipements de loisirs. Les campings 4 et 5 étoiles concentrent plus de la moitié des nuitées en haute saison.

Consolidation du Secteur

Le secteur est en pleine consolidation, avec la constitution de grands groupes convoités par les investisseurs. Des fonds d'investissement acquièrent des chaînes comme Sandaya, Homair, Vacanceselect.

148M

Nuitées 2025

+4,5% vs 2024

+16%

vs 2019

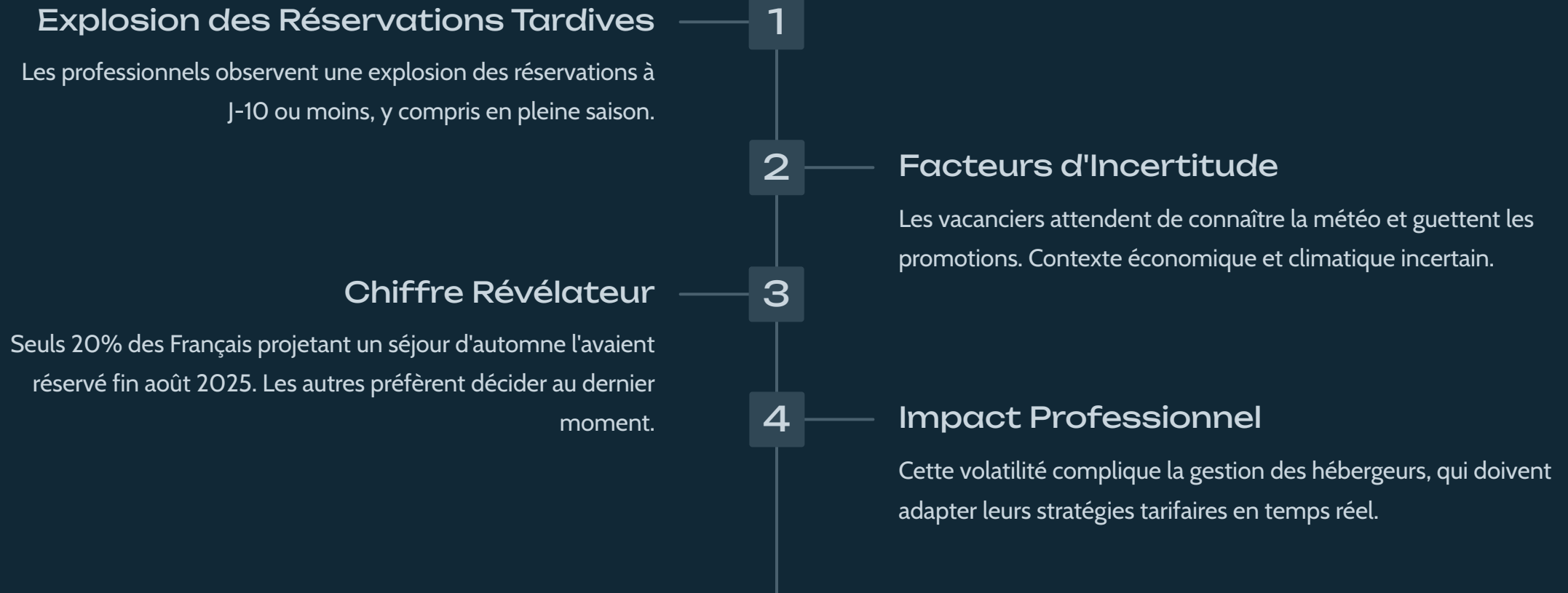
Croissance exceptionnelle

4Mds€

Chiffre d'affaires

+3 à +4% en 2025

Dernière Minute : La Nouvelle Norme



Cette tendance devrait s'affirmer en 2026, obligeant les professionnels à généraliser le yield management et les offres flexibles.

Quête d'Authenticité et de Sens



Tourisme Durable

71% des voyageurs français se disent sensibles à l'impact écologique de leurs vacances. Engouement pour l'écotourisme et les logements écolabellisés.



Nature et Rural

Campagnes, montagne en été, hébergements insolites. Près de 40% des réservations Airbnb concernent des zones rurales.



Expériences Immersives

Terroir, gastronomie locale, ateliers artisanat. Les voyageurs cherchent des expériences signifiantes et mémorables.



Qualité au Juste Prix

Clientèle plus exigeante et avisée. Recherche d'authenticité, de durabilité et de qualité. Importance des avis et de la transparence.



Anticipations pour 2026 : Prudence et Opportunités

Marché Français

Stabilisation attendue. Contraintes de pouvoir d'achat persistent.
Stratégies : hors saison, ponts, offres promotionnelles.

Marchés Internationaux

Poursuite du retour des étrangers si conjoncture favorable. Attrait intact auprès des clientèles lointaines (Amérique, Asie).
Concurrence accrue : Espagne et Italie investissent massivement.

Tendances Confirmées

Recherche qualité/prix, durabilité, flexibilité extrême. Généralisation de la réservation de dernière minute. Aléas météorologiques influenceront fortement certaines saisons.

Tourisme d'Affaires

Reste atone, n'a jamais retrouvé son niveau pré-Covid. Entreprises réduisent les voyages professionnels. Développement du "bleisure" (affaires + loisirs).

2026 : Transformation Numérique et IA

L'IA Arrive dans le Tourisme

Les professionnels devront s'adapter à l'intelligence artificielle dans la distribution et le marketing :

- Moteurs de recommandations personnalisées
- Outils de traduction instantanée
- Chatbots pour la relation client
- Optimisation prédictive des prix
- Agents de voyage virtuels
- Optimisation des annonces

"L'IA amènera très rapidement une véritable métamorphose du secteur", prédit la directrice de SNCF Connect.

Implications

Cette mutation impliquera des évolutions en matière de compétences et d'emplois : besoin de profils data, mais peut-être moins d'intermédiaires humains sur certaines tâches.

2026 pourrait voir émerger les premières applications concrètes transformant l'expérience de réservation et de séjour.

"Le touriste 2026 sera probablement plus exigeant, plus soucieux de son budget, mais toujours avide de découvertes."

Concurrence : Plateformes et Distribution



Airbnb

Leader locations courte durée (34% marché FR). Puissant sur international et urbain, désormais très présent en rural. 800 000+ annonces actives France.



Booking.com

Leader hôtellerie (25% marché). Fort sur conversion, monte en puissance sur maisons et appartements. Investit dans expériences et transports.



Vrbo/Abritel

Spécialisé famille/villa/séjour long (9% marché). Positionnement distinct sur locations familiales balnéaires et montagne.



Acteurs de Niche

Gîtes de France, Clévacances, Collectionneurs. Différenciation par qualité, label, authenticité. Visibilité digitale plus difficile face aux géants.

La bataille 2026 se jouera sur l'algorithme : réactivité, taux de conversion, qualité des photos, avis, cohérence prix/valeur, calendrier ouvert.

Groupes Hôteliers et Consolidation



Accor

Premier opérateur en Europe (Ibis, Novotel, Mercure, Sofitel). Présent dans grandes villes et pôles d'affaires.



Hôtels Indépendants

Multitude affiliés à réseaux volontaires (Logis Hotels, Best Western, The Originals). Couvrent territoire, zones rurales et petites villes.



Polarisation du Marché

Luxe tire son épingle du jeu (palaces, tarifs en hausse). Segment milieu/éco stagne, concurrencé par Airbnb.



Stratégies d'Adaptation

Rénovation, différenciation (boutique-hôtels, lifestyle), ajout de services (spa, rooftops, coworking), offres flexibles.

En 2025, les hôtels haut de gamme ont vu leur RevPAR augmenter de +5,6%. La Côte d'Azur a enregistré +9,7% de RevPAR grâce à la demande internationale solide.

€ ÉCONOMIE

Prix Moyens et RevPAR 2025

Hôtellerie Classique

Prix moyen chambre : +0,1% vs 2024 (~100€ toutes catégories). RevPAR : +1,3-1,4% grâce à l'occupation. Paris et Côte d'Azur : hausses significatives (RevPAR +9,7% Côte d'Azur).

Locations de Vacances

ADR Airbnb France : 100-120€/nuit. Paris 2 pièces : 180-240€. Côte d'Azur été : 300-400€ (villas). Cannes ~220€, Megève ~396€ hiver.

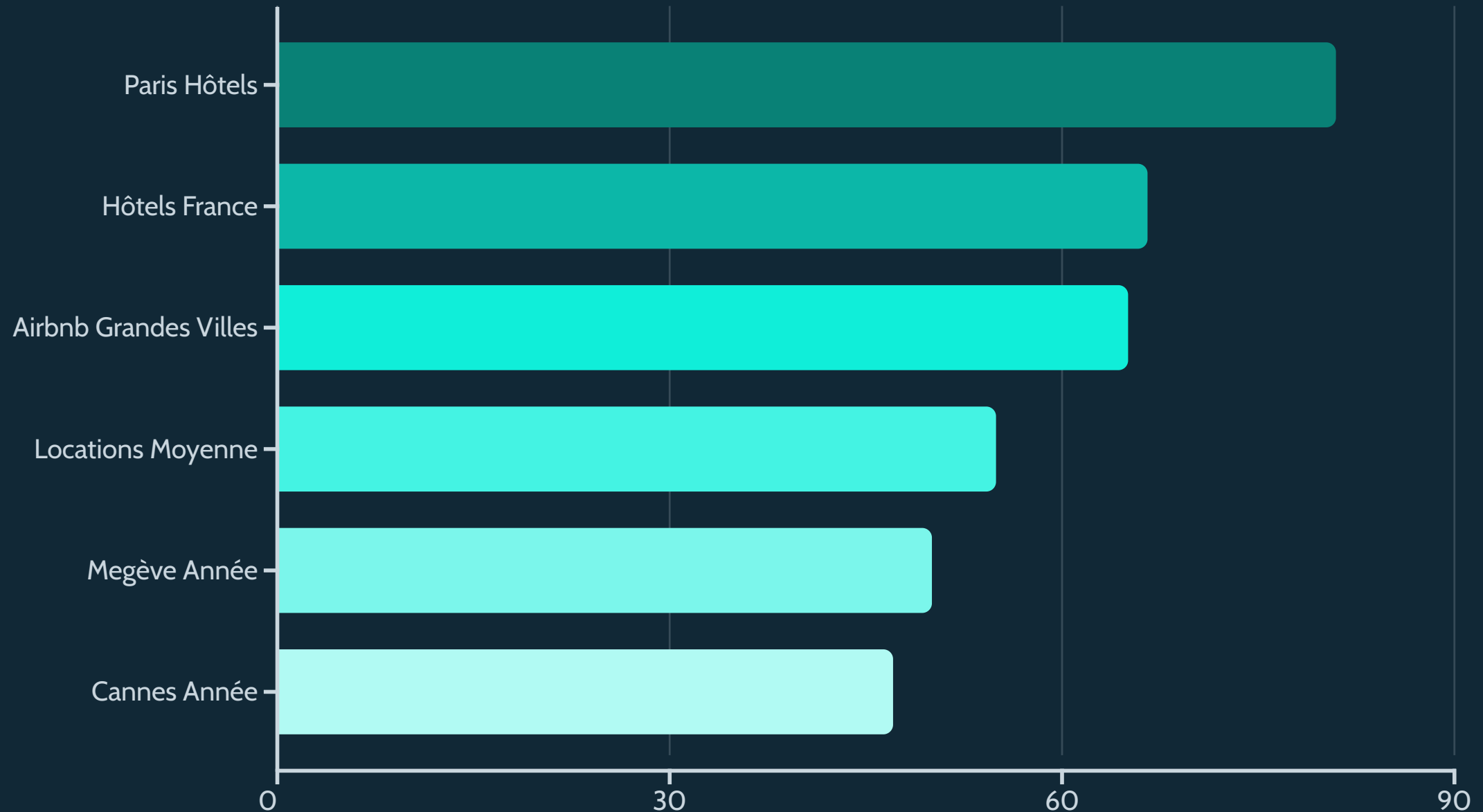
Montée en gamme tire les prix.

Campings

Emplacement tente : ~20€/nuit. Mobil-home premium : >150€/nuit haute saison. CA total : 4 Mds€ (+3-4%). Panier moyen en hausse malgré durée de séjour plus courte.

Les tarifs sont restés globalement sages en 2025, traduisant la difficulté à augmenter les prix face à la clientèle française prudente. Les disparités régionales sont fortes.

Taux d'Occupation : Indicateurs Clés



L'occupation moyenne des hébergements marchands a légèrement augmenté en 2025. Paris affiche un taux exceptionnel de 80,9% sur l'année. Les zones très saisonnières (stations balnéaires, ski) ont des taux annuels plus faibles mais atteignent 90-100% en haute saison.

Rentabilité : Comparaison Location vs Traditionnel

2,7x

Nice

Airbnb : 2 351€/mois vs
881€ location classique

2x

Paris

Airbnb : 3 272€/mois vs 1
700€ location classique

5-8%

Rentabilité
Nette

Via Airbnb vs 2-3% en
location classique

70%

Hébergements
Insolites

Taux d'occupation record
(tiny-houses, yourtes)

Ces revenus bruts ne tiennent pas compte des coûts additionnels : ameublement, entretien fréquent, ménage professionnel, commissions plateformes (~15%), services de conciergerie (~20%), fiscalité alourdie.



Investissements et Tendances 2025



Immobilier Touristique

Investissements privés en hausse. Retour des investisseurs institutionnels dans l'hôtellerie. Taux de rendement : 5-6% en région, 4% ou moins pour actifs prime Paris/Riviera.



Campings

Fonds financent acquisitions et extensions. Nouveaux parcs aquatiques, hébergements insolites. Consolidation du secteur (Homair, Sandaya, Huttopia).



Rénovation

Défi : équipements datant des années 60-70. Plan Avenir Montagnes, cofinancements régionaux. Modernisation essentielle face à la concurrence internationale.



Transition Écologique

Panneaux solaires, bornes électriques, formations développement durable. Labels durables (Clef Verte, Écolabel) attirent clientèle spécifique.

Performance 2025 par Type d'Hébergement

Type	Taux Occupation	Prix Moyen	Évolution CA
Hôtels France	~66,5% (Paris ~81%)	~100€ (60-200€+)	RevPAR +1,3% (Côte d'Azur +9,7%)
Campings	Saisonnier (été ~100%)	~50€/nuit (mobil-home ~100€)	+3,7% fréquentation CA +3-4%
Locations Airbnb	~50-60% (villes ~65%)	~110€ (Paris ~180€)	Nuitées +~10% (intl +10% été)
Gîtes / Chambres	~40-50% (forte saison)	~70-100€	Stable à légère hausse

L'année 2025 a été globalement profitable pour les hébergeurs en France. La rentabilité reste attractive dans les segments dynamiques et plus tendue dans les segments matures.

Concurrence : La Bataille de la Visibilité

Algorithmes

Réactivité, taux de conversion, qualité photos, avis, cohérence prix/valeur

Calendrier Ouvert

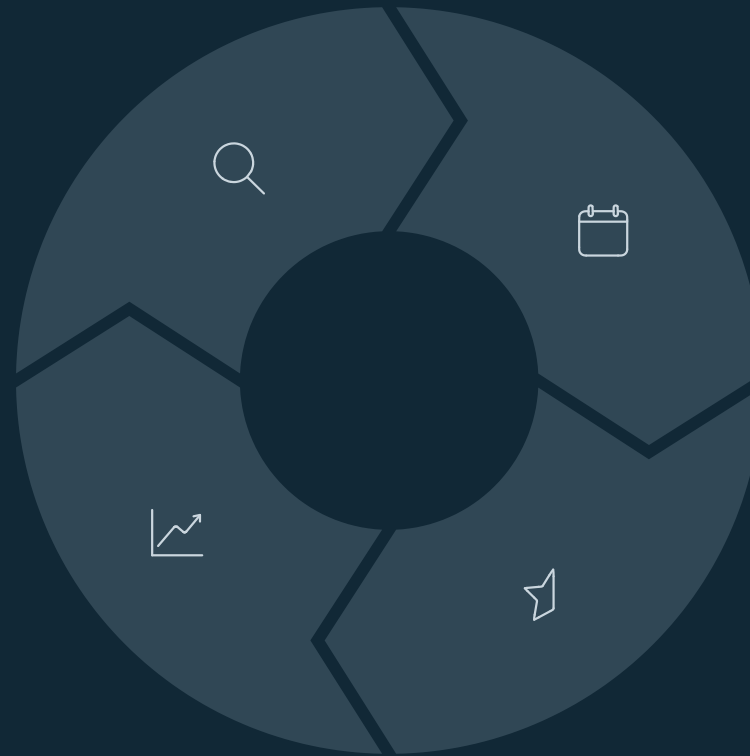
Annonces actives, disponibilités à jour, politique flexible

Avis Réguliers

Expérience client irréprochable, réponses rapides

Performance Hors Saison

Contenu actualisé, offres adaptées, communication saisonnière



Implication Vaucluse : Sur une destination où la saison est longue, le vrai avantage concurrentiel est de performer hors saison dans l'algorithme. La bataille ne se joue plus seulement sur "être présent", mais sur être mieux classé.

Différenciation : Au-delà du Standard

Promesse Claire
Qui vous êtes, pour qui, pourquoi ici

Qualité Irréprochable
Mise en scène, attention aux détails

Expérience Provence
Maison + autonomie + art de vivre



Preuves Visuelles
Photos, vidéo, avis authentiques

Packaging
Ce qui est inclus, expériences

Confiance
Clarté, transparence, propreté, accueil

Dans les destinations provençales, l'offre s'étoffe fortement. La concurrence devient intrazone : deux maisons à 10 km, **mêmes prestations, même prix**
→ la différence se fait sur ces éléments.

Polarisation des Prix : Standard vs Désirable

Hébergements "Moyens"

Sans identité claire, subissent la pression :

- Promotions fréquentes
- Réservations de dernière minute
- Difficulté à maintenir les tarifs
- Concurrence par le prix

Hébergements "Désirables"

Visuels premium + expérience + avis + différenciation :

- Maintiennent leurs prix
- Meilleur taux de remplissage
- Clientèle moins sensible au prix
- Réservations anticipées

Point clé 2026 : Avec la normalisation des réservations tardives, la capacité à tenir son prix dépend de la valeur perçue + de la preuve.

Concevoir des offres orientées expérience



Week-end Villages & Terroir

2-3 nuits. Marchés provençaux, villages perchés, dégustation. Panier apéro local inclus.



Séjour Vin & Gastronomie

3-5 nuits. Routes des vins, domaines, restaurants étoilés. Remise partenaire caviste.



Ventoux Vélo & Nature

3-4 nuits. Itinéraires cyclotourisme, location vélos incluse. Guide parcours fourni.



Avignon Culture & Festivals

Dates clés. Festival d'Avignon, patrimoine UNESCO. Réservations spectacles facilitées.



Cocooning Hors Saison

Octobre-mars. Cheminée, spa, gastronomie. Tarif préférentiel semaine télétravail.

Packaging par Niveau de Service



Essentiel

Check-in autonome, ménage professionnel, linge fourni, guide digital complet



Confort

Accueil personnalisé, panier produits locaux, conciergerie réactive 7j/7, recommandations restaurants



Signature

Chef à domicile, dégustation privée domaine, vélos électriques livrés, massage sur place, transfert aéroport

Résultat : Vous montez le panier moyen sans "brader la nuit". Chaque niveau justifie un tarif différent et répond à des attentes spécifiques.

Vendre Hors Saison : Le Vrai Levier Vaucluse



Hors saison, on ne vend pas "du soleil", on vend une ambiance, une expérience, un rythme, un bénéfice : calme, authenticité, prix attractif, respiration.

Offres Hors Saison qui Fonctionnent

2 Nuits = 3 Nuits

Sur périodes creuses identifiées. Valeur perçue énorme, coût marginal limité. Incite à prolonger le séjour.

Late Checkout Offert

Jusqu'à 14h ou 16h. Améliore l'expérience sans coût si pas de réservation suivante immédiate.

Panier Local Inclus

Produits du terroir (vin, tapenade, miel). Valeur perçue énorme, coût modéré (20-30€).

Expérience Partenaire

Dégustation domaine, location vélos, atelier cuisine. Crée de la valeur sans baisser le prix de la nuit.

Tarif Télétravail

5 nuits semaine avec bureau/wifi mis en avant. Cible les digital nomads et télétravailleurs.

 **Principe clé :** "Value add" plutôt que réduction. Prix plancher défini, promos limitées dans le temps, calendrier ouvert tôt avec règles flexibles.



📷 COMMUNICATION

La communication visuelle comme levier de prix et d'occupation

Pourquoi c'est Crucial

- **Photos** : Elles décident du clic initial
- **Vidéo** : Réduit l'incertitude, augmente la confiance, améliore la conversion
- **Storytelling** : Vend hors saison en créant le désir

Pour le Vaucluse, c'est encore plus vrai car la destination se vend par : lumière, ambiance, terroir, villages, expérience (pas "juste" un hébergement).

Contenus Incontournables 2026

1. 1 reel "ambiance" par saison (15 sec)
2. 1 reel "parcours maison" (visite complète)
3. 1 carrousel "week-end type" (itinéraire)
4. 1 guide "mes adresses" (PDF/Notion/web)
5. 1 pack photo "apéro/terrasse/soirée" (hors saison)

Standardiser la Qualité : Stratégie Conciergerie



Checklist Ménage

Process détaillé + contrôle qualité systématique avant chaque arrivée



Photos Avant/Après

Documentation du reset, preuve de qualité, formation des équipes



Stock Centralisé

Linge, consommables, produits d'accueil. Gestion optimisée des approvisionnements



Maintenance Préventive

Planning d'entretien, interventions anticipées, moins d'urgences



Guide Maison Standardisé

Digital + print, multilingue, informations complètes et cohérentes

Résultat : Moins d'imprévus, meilleurs avis, meilleure rentabilité. La standardisation n'est pas l'ennemi de l'authenticité, c'est la garantie de la qualité.

Stratégie Gagnante Vaucluse 2026

Packager des Expériences

Vendre des séjours thématiques, pas des logements. Usage client + niveau de service.

Standardiser la Qualité

Process conciergerie, checklist, contrôle qualité, maintenance préventive.

Monter en Gamme Ciblée

Investir sur ce qui se voit et se note : literie, salle de bain, lumière, terrasse, élément "waouh".

Vendre Hors Saison

Ambiance + preuve (photo/vidéo). Offres adaptées, communication saisonnière, calendrier commercial.

Tenir le Prix

Valeur perçue, pas remises.
Différenciation claire, preuves visuelles, packaging attractif.

L'objectif n'est pas "plein tout le temps", mais gagner 10 à 25 nuitées supplémentaires sur l'année en basse et moyenne saison, et augmenter l'ADR sur les périodes où l'offre est moins tendue.



Conclusion : Capitaliser sur la Force Structurale



Le Vaucluse Peut Surperformer en 2026

La destination possède un atout majeur : une saison naturellement étalée. Deux nuitées sur trois ont lieu hors juillet-août.

Cette caractéristique unique permet de :

- Lisser les revenus sur l'année
- Réduire la dépendance à la haute saison
- Capter une clientèle moins sensible au prix
- Offrir une expérience plus authentique
- Se différencier des destinations saturées l'été

"Le vrai avantage concurrentiel est de performer hors saison dans l'algorithme."

La stratégie gagnante combine packaging d'expériences, standardisation de la qualité, montée en gamme ciblée, communication visuelle forte et maintien des prix par la valeur perçue. Le marché 2026 récompensera ceux qui auront su transformer la saisonnalité étalée du Vaucluse en avantage concurrentiel durable.

Sources de Données et Références

Cette étude s'appuie sur une analyse approfondie des informations provenant de diverses sources fiables, couvrant les aspects institutionnels, sectoriels, économiques et réglementaires du tourisme français.

Institutions nationales

Atout France : Études annuelles sur la fréquentation touristique, comportements des clientèles et tendances de consommation (2023–2025).

INSEE : Données de fréquentation touristique, nuitées marchandes, et analyses régionales (Enquêtes de fréquentation touristique).

Direction Générale des Entreprises (DGE) : Notes conjoncturelles tourisme et chiffres clés du secteur.

Alliance France Tourisme : Analyses prospectives, enjeux de compétitivité et investissements (Rapports 2024–2025).

Observatoires territoriaux (Sud & Vaucluse)

Vaucluse Provence Attractivité (VPA) : Observatoire départemental sur la fréquentation, typologie des clientèles et nuitées.

Comité Régional de Tourisme Provence-Alpes-Côte d'Azur (CRT Sud) : Bilans saisonniers 2024–2025 pour la région PACA.

Région Sud – Provence-Alpes-Côte d'Azur : Études sur la diversification et le tourisme durable.

Hébergement & performance

MKG Consulting / Hospitality ON : Indicateurs hôteliers (taux d'occupation, prix moyens, RevPAR).

Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air (FNHPA) : Données campings et tendances glamping.

Gîtes de France : Bilans annuels sur les réservations et évolution de la demande.

Plateformes & données marché locations courte durée

Airbnb : Rapports France & Europe sur les nuitées, origine des voyageurs et comportements hors saison (2024–2025).

AirDNA & Airbtics : Données de marché LCD (ADR, taux d'occupation, revenus moyens, saisonnalité).

Booking.com : Études comportementales voyageurs (attentes clients, flexibilité, durabilité).

Sources complémentaires & analyses transversales

- SNCF Connect – Études mobilité & tourisme
- ADEME – Tourisme durable, attentes écologiques des voyageurs
- Études OpinionWay / Harris Interactive
 - Comportements des vacanciers français, arbitrages budgétaires, perception du tourisme durable