

L'hébergement et la distribution touristiques

Anticiper les évolutions pour renforcer la compétitivité de long terme des entreprises

Pour les professionnels du tourisme, l'attentisme n'est plus une option. Des stratégies de riposte doivent être enclenchées pour faire face à l'ascension fulgurante des plateformes de location entre particuliers et l'influence croissante des *Online Travel Agencies* (OTA). Rachats de concurrents, partenariats stratégiques, extension des réseaux par croissance interne, repositionnement des offres, montée en gamme... Les possibilités sont nombreuses, et les enjeux sont immenses. Car l'objectif est de recapturer de la valeur en tentant de contrebalancer le poids des OTA, et de prendre le virage des nouveaux usages en s'adaptant aux codes des nouvelles générations de voyageurs. Deux défis de taille que Precepta vous propose d'examiner dans sa nouvelle étude basée sur l'analyse de cas concrets de compétiteurs de la filière du tourisme.

Cette étude que nous vous présentons aujourd'hui a été spécialement conçue pour apporter aux dirigeants une réflexion structurante et des idées stimulantes afin d'élaborer leurs décisions stratégiques. Elle s'accompagne d'une vidéo de 20 minutes. Chapitrée en séquences courtes, celle-ci présente les principales conclusions de notre analyse et vous permet de vous réapproprier l'étude sous une forme pédagogique, vivante et interactive.

Pour recevoir ces documents, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété, ou de vous rendre sur notre site internet www.xerfi.com

Cécile Schoenberg
Chargée d'études senior
Precepta

Edition Septembre 2016

150 pages

L'hébergement et la distribution touristiques

**Anticiper les évolutions pour renforcer la compétitivité
 de long terme des entreprises**

Une étude pour :

Anticiper l'évolution stratégique du marché

Découvrez nos prévisions stratégiques sur l'évolution concurrentielle du secteur touristique, qui vous permettront de mieux appréhender les mutations à venir. Anticipez les impacts de l'évolution de l'offre professionnelle, des tensions sécuritaires croissantes et des variations des taux d'intérêts bancaires qui influencent les politiques d'investissement pour adopter dès à présent des stratégies durablement gagnantes.

Trouver le business model le plus performant

Precepta a réalisé un benchmark approfondi des business models en rupture des agences de voyage en ligne et des plateformes de location entre particuliers. Notre analyse vous permettra d'identifier leurs facteurs clés de succès, de comparer les performances des entreprises, et de vous positionner par rapport à ces acteurs qui dominent le secteur grâce aux économies de plateforme et aux effets de réseau.

Rebondir grâce à la bonne stratégie

Notre étude présente les stratégies à favoriser pour accroître votre chiffre d'affaires, pour mieux positionner vos offres d'hébergement ou de distribution, et pour capturer davantage de valeur face à la montée des OTA. L'analyse de Precepta fait ainsi ressortir les modes de croissance à privilégier selon les différents profils de sociétés. Elle questionne la pertinence des stratégies d'intégration et d'enseigne, et elle examine les stratégies de différenciation.

Les points forts de l'étude

- Une analyse précise des offensives stratégiques à l'œuvre sur le secteur du tourisme.
- Le décryptage des business models émergents et le benchmark des mécanismes de création de valeur les plus innovants et performants.
- Le panorama concurrentiel détaillé des grands segments de marché et l'analyse des rapports de force concurrentiels.
- Des analyses de cas sur les initiatives stratégiques les plus innovantes.

Precepta

Precepta, c'est une expertise de plus de 25 ans dans l'analyse stratégique et toute la compétence du groupe Xerfi dans la connaissance sectorielle réunies dans une étude opérationnelle et stimulante.

Precepta, c'est également une approche méthodologique rigoureuse et éprouvée qui s'appuie sur une connaissance accumulée, une expertise fine des secteurs et de leurs acteurs, et des entretiens réguliers avec les professionnels. Nous disposons des outils d'analyse à la pointe de la réflexion en management stratégique pour vous stimuler et vous accompagner dans vos prises de décision.

TABLE DES MATIÈRES ET CONTENU DE L'ÉTUDE

150 pages

1. LES PRÉVISIONS STRATÉGIQUES DE PRECEPTA

Dans cette partie, Precepta vous délivre les grandes conclusions de l'étude et fournit ses prévisions sur l'évolution du jeu concurrentiel. L'objectif de cette partie est de stimuler votre réflexion stratégique et de vous permettre de mieux appréhender les signaux faibles annonciateurs de profondes mutations à venir.

LES CONCLUSIONS DE L'ANALYSE STRATÉGIQUE

- Une présentation concise, structurée et percutante des principales conclusions de l'étude sur le secteur de l'hébergement et de la distribution touristiques.

LES PRÉVISIONS STRATÉGIQUES SUR LE SECTEUR DU TOURISME

- Pour anticiper les évolutions stratégiques à venir, Precepta vous livre sa vision prospective de votre activité. Quels seront les business models dominants de demain ? Comment évoluera la structure de la concurrence ? Comment se préparer efficacement aux mutations structurelles à venir ?

PRÉVISION 1 : L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE PROFESSIONNELLE ET SES EFFETS SUR LA DYNAMIQUE CONCURRENTIELLE

- Un scénario basé sur les mutations prévisibles de l'offre professionnelle, notamment en réaction à l'inexorable essor des plateformes C2C

PRÉVISION 2 : L'IMPACT DES TENSIONS SÉCURITAIRES CROISSANTES

- Une vision prospective des leviers de croissance à actionner dans un monde incertain caractérisé par des tensions sécuritaires qui vont *crescendo*

PRÉVISION 3 : L'INVESTISSEMENT DANS LE TOURISME FACE AUX VARIATIONS DES TAUX D'INTÉRÊTS BANCAIRES

- Quels risques fait peser un éventuel retournement structurel des taux d'intérêt sur les professionnels du tourisme, à plus forte raison sur les grands ensembles capitalistiques alimentés par des fonds souverains étrangers ?

2. L'ANALYSE DES BUSINESS MODELS

Cette partie est dédiée à l'analyse des mécanismes de création et de capture de la valeur des compétiteurs traditionnels et émergents.

LE BENCHMARK DES BUSINESS MODELS DE LA DISTRIBUTION EN LIGNE

- Analyse des économies de plateforme, des marchés bifaces, des effets de réseau
- Le cercle vertueux des plateformes leaders d'audience

LES BUSINESS MODELS DOMINANTS DES ONLINE TRAVEL AGENCIES

- Cartographie des différents modèles d'affaires observés sur le segment des agences de voyages en ligne
- Analyse des principaux facteurs de différenciation via la marque, les modèles de revenus, le positionnement, etc.
- Benchmark des business models des principaux acteurs : notoriété, activité et performances financières
- Focus sur le modèle d'Expedia : un rempart pour affronter un niveau de concurrence très élevé

LES BUSINESS MODELS ÉMERGENTS

- Le phénomène « d'uberisation » du secteur de l'hébergement hôtelier
- Cartographie des différents modèles d'affaires des plateformes de location entre particuliers
- Benchmark des business models des plateformes de location CtoC : offre, notoriété, et taille de marché
- Focus sur Airbnb : quels facteurs clés de succès permettent d'appliquer un tarif supérieur à celui des concurrents ?

3. LES GRANDS AXES DE RÉFLEXION STRATÉGIQUES

Dans cette partie, Precepta apporte des réponses concrètes aux grandes problématiques stratégiques du secteur pour renforcer la compétitivité de long terme des entreprises.

QUELS MODES ET STRATÉGIES DE CROISSANCE PRIVILÉGIÉES DANS UN SECTEUR EN CRISE ?

- Analyse des opportunités et des risques de développement des stratégies d'extension par croissance externe, croissance interne et partenariats stratégiques
- Avantages et inconvénients de la franchise et de l'adhésion comme mode de croissance interne
- Focus sur B&B : une extension de la couverture nationale grâce à la franchise
- Mesure des atouts et des limites des partenariats stratégiques
- Focus sur les partenariats des appart-hotels Adagio, et de l'offre pro de Booking et KDS

COMMENT (RE)POSITIONNER STRATÉGIQUEMENT SON OFFRE POUR AUGMENTER SES PARTS DE MARCHÉ ?

- Analyse du repositionnement des offres hôtelières du segment économique selon la typologie des opérateurs
- Focus sur la réorganisation de l'enseigne Ibis et le développement d'un nouveau concept chez Campanile
- Analyse de la montée en gamme des chaînes hôtelières pour s'extraire des zones de pressions concurrentielles
- Focus sur les stratégies de montée en gamme des groupes AccorHotels et de Best Western
- Quatre principaux leviers d'action pour renforcer le segment affaires

QUELS LEVIERS D'ACTION POUR RECAPTURER DE LA VALEUR ?

- Analyse des stratégies de riposte de l'hôtellerie pour contrer les OTA et la montée en puissance des plateformes CtoC
- La création de plateformes de distribution par les hôteliers eux-mêmes
- La prise de position directe sur le marché de la location entre particuliers
- La « déstandardisation » de l'offre au sein des chaînes hôtelières
- Focus sur le cas de Mama Shelter : un nouveau concept d'hôtellerie urbaine
- Focus sur le cas de Generator Hostels : le confort d'un hôtel au prix d'une auberge de jeunesse

4. LES ANALYSES DE CAS

Precepta a choisi de présenter plus en détail certains acteurs qui s'illustrent par des stratégies singulières ou innovantes pour en tirer des enseignements et des best practices.

AIRBNB

- La stratégie de diversification du leader des plateformes CtoC vers le segment des professionnels
- Sa stratégie d'intégration en amont de la filière vers la proposition d'une offre d'hébergements détenus en propre

ACCORHOTELS

- Les stratégies de conquête tous azimuts du leader français de l'hôtellerie : filialisation de son parc immobilier, rachat de concurrents, création d'une place de marché, et prise de position sur le segment CtoC

TRIPADVISOR

- Comment un éditeur de contenus devient une plateforme leader de la réservation en ligne

BOOKING

- La stratégie de diversification du numéro un de la réservation en ligne vers plus de services aux hôteliers

5. LES FONDAMENTAUX ET L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Dans cette partie, Precepta évalue les grands déterminants de l'activité, présente les principales typologies d'acteurs, et analyse les rapports de force du jeu concurrentiel.

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ACTIVITÉ ET L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

- Tous les éléments pour comprendre les métiers de l'hébergement et de la distribution de produits touristiques : organisation de la filière, taille de marché et de ses différents segments, analyse de l'écosystème touristique, etc.
- Les déterminants de l'activité touristique, les moteurs de croissance structurels, les tensions sécuritaires, etc.

L'ÉVOLUTION DU TOURISME EN FRANCE

- Les principaux indicateurs d'activité du tourisme en France entre 2007 et 2015 : nombre total de nuitées, fréquentation touristique étrangère, nombre de nuitées dans le cadre de séjours personnels et professionnels, performances du e-tourisme

LES FORCES EN PRÉSENCE

- Identification et segmentation de l'offre d'hébergement et de réservation de voyages
- Présentation synthétique des principales entreprises opérant sur chaque niveau de la filière

L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DANS L'HÉBERGEMENT

- Analyse détaillée du positionnement de marché et des forces concurrentielles selon le type d'hébergement : les principaux groupes hôteliers, les résidences de tourisme et villages de vacances, les principaux réseaux de campings
- Cartographies détaillées des acteurs : actionnariat, enseignes, chiffre d'affaires, taille du parc d'établissements
- Analyse des sources de tensions concurrentielles pesant sur l'hébergement : montée en puissance des Online Travel Agencies, volatilité de la clientèle, etc.

L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DE LA DISTRIBUTION

- Segmentation stratégique des acteurs de la production et de la distribution de voyages en France, pour apporter un nouveau regard sur le paysage concurrentiel
- Cartographies détaillées des principaux acteurs : classement des sites internet, mesures d'audience, chiffre d'affaires et résultat net, actionnariat, etc.
- Comparaison des acteurs spécialisés du BtoC et du CtoC
- Focus sur la menace que représente Google

PRINCIPAUX ACTEURS CONCERNÉS PAR NOTRE ANALYSE

ABRITEL	EXPEDIA	LES CASTELS	SITES ET PAYSAGES
ACCORHOTELS	FAIRBOOKING	LILIGO	SELECTOUR AFAT
ADAGIO APARTHOTEL	FLOWER CAMPINGS	LOCASUN	SOFITEL
AGODA	FRAM	LOGIS HOTELS	SQUARE BREAK
AIRBNB	FRANCELOC	LOOK VOYAGE	STARWOOD
AIROTTEL	FRANCE-VOYAGE	LOUVRE HOTELS GROUP	TOHAPI
AMIVAC	GENERATOR HOSTELS	MAMA SHELTER	TOPANNONCES
B&B HOTELS	GOVOYAGES	MANOR	THOMAS COOK
BALLADINS	HOMAIR VACANCES	MARRIOTT	TRIPADVISOR
BELAMBRA	HOMELIDAYS	MERCURE	TOURCOM
BEST WESTERN	HOTELS	NG TRAVEL	TRANSAT
BOOKING	HOTUSA GROUP	NOUVELLES FRONTIERES	TULIP INN
BRAVOFLY	HOTWIRE	NOVOTEL	TRIVAGO
CAMPANILE	HOUSETRIP	OASIS COLLECTION	TUI FRANCE
CAMPEOLE	IBIS HOTELS	OPODO	VOYAGE-PRIVE
CARLSON WAGONLIT	INTER HOTELS	ONE FINE STAY	VENERE
CHATEAUX & HOTELS COLLECTION	JIN JIANG INTERNATIONAL	PARK & SUITES	VIATOR
CHOICE HOTELS	KAYAK	PARIS INN	...
CLARION	KDS	PROMOVACANCES	
CLUB MÉDITERRANÉE	KYRIAD	P'TIT DEJ	
COMFORT HOTELS	LAGRANGE	QUALIS HOTELS	
DYNAMIQUE HOTELS MANAGEMENT	LASTMINUTE	RÉSIDE ETUDE	
EDREAMS ODIGEO	LEBONCOIN	RELAIS DU SILENCE	



CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER

- **Les résidences de tourisme et villages de vacances**
(septembre 2016, 6SME47)
- **Les agences de voyages**
(août 2016, 6SME17)
- **L'hôtellerie en France**
(juin 2016, 6SME06)
- **L'hôtellerie de plein air en France et en région**
(décembre 2015, 5SME43)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ➊ Rentrez le **code 6SME78** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ➋ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ➌ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

BON DE COMMANDE

à retourner à :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01.53.21.81.51. / Email : commande@xerfi.fr

ÉTUDE
COMMANDÉE

Réf : **6SME78 / PTA**

L'hébergement et la distribution touristiques

Anticiper les évolutions pour renforcer la compétitivité de long terme des entreprises

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____

Code Postal : _____
Ville : _____
Adresse e-mail (en lettres capitales) : _____

Téléphone : _____
TVA Intra. : _____
N° SIRET : _____

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE :

1 version papier	1 version PDF	1 version papier 1 version PDF
2 500 EUR HT 2 637,50 EUR TTC (TVA 5,5%)	2 900 EUR HT 3 480,00 EUR TTC (TVA 20%) Avec le vidéo report	3 295 EUR HT 3 954,00 EUR TTC (TVA 20%) Avec le vidéo report
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607

PRECEPTA :::
GROUPE xerfi