

Etude sur l'hébergement touristique marchand à La Réunion : diagnostic et perspectives



cutting through complexity

Schéma Directeur de l'Hébergement Touristique Marchand de La Réunion

Juin 2012

ÎLE DE RÉUNION
Tourisme



Les contacts de KPMG en lien avec ce rapport sont :

Stéphane Botz

Senior Manager, Tourisme

Hôtellerie Loisirs

Tel: 01 55 68 69 56

Mob.: 06 10 23 42 47

sbotz@kpmg.fr

Thibaut Rivière

Supervisor, Tourisme

Hôtellerie Loisirs

Tel: 01 55 68 66 73

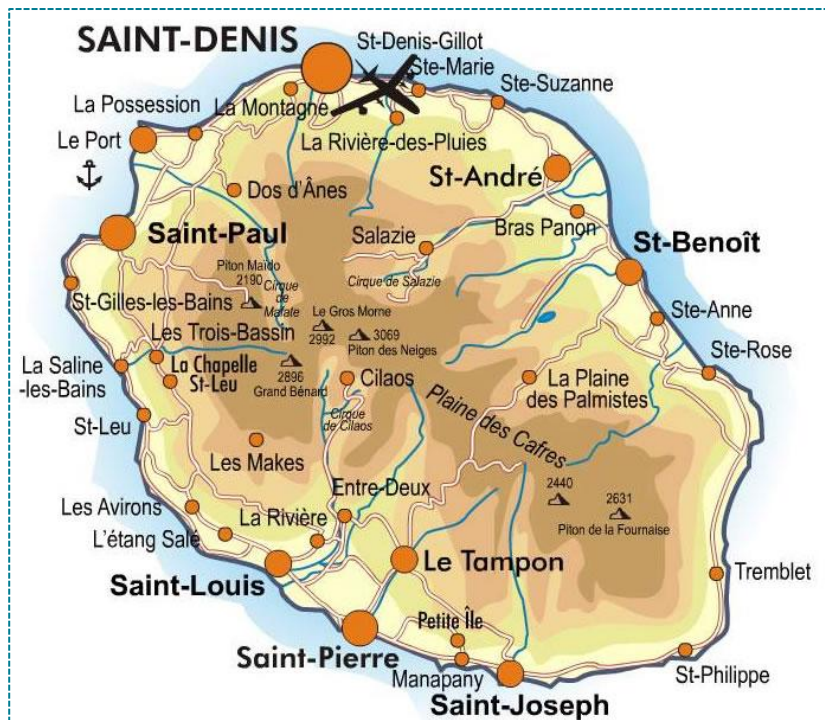
Mob.: 06 21 94 60 73

thibautriviere@kpmg.fr

	Page
Contexte général	2
Offre d'hébergement touristique marchand	18
Résultats économiques des exploitations de La Réunion	24
Mesure de l'attractivité de l'investissement hôtelier/para-hôtelier à La Réunion	42
Préconisations d'évolution de l'offre sur la période 2012-2017	48
Préconisations de typologies de produits à développer	54
Mesures d'accompagnement au développement de l'offre	62

Contexte général

Carte & chiffres clés



Carte d'identité de l'île de La Réunion

- **La Réunion** : département d'outre-mer français – 974
- **Préfecture** : Saint-Denis
- **49 cantons pour 24 communes**
- **Population** : 839 500 habitants (données 2011)
- **Densité** : 334 habitants / km²
- **Superficie** : 2 512 km²
- **Nombre d'hôtels** : 83
- **Nombre de Gîtes d'étape et de randonnée** : 72
- **Nombre de Gîtes ruraux et meublés** : 467
- **Nombre de Villages Vacances** : 2
- **Nombre de Résidences de Tourisme** : 2
- **Nombre de campings** : 13



L'île de La Réunion a connu une forte croissance entre 1974 et 2007 avec un taux de croissance moyen de 5% par an. Cette période marque la modernisation de l'ensemble de l'économie de l'île, des infrastructures à l'appareil productif.

Ce dernier s'est beaucoup transformé : il ne repose plus désormais sur les secteurs traditionnels de l'agriculture, du commerce et du BTP mais sur les secteurs émergents des services et de l'industrie.

Les secteurs moteurs de la croissance

- L'économie réunionnaise se caractérise désormais par la prédominance des services. Les services marchands constituent le secteur le plus porteur de l'île avec plus de 38% de la valeur ajoutée en 2009. La transition économique de La Réunion vers une société de service, en cours depuis les années 80, s'est donc poursuivie et amplifiée sur la période récente.
- **Le tourisme constitue entre autre une activité essentielle de l'île. En 2011, 471 300 touristes ont été accueillis. Ce chiffre en hausse par rapport à l'année précédente, démontre tout le potentiel dont dispose l'île.**
- L'objectif affiché par les autorités est d'atteindre 600 000 touristes à l'horizon 2015.

Les principaux enjeux de développement

- Malgré sa croissance économique, La Réunion souffre d'un taux de chômage important pénalisant la demande finale. La baisse du pouvoir d'achat qui en découle est accentuée par une hausse des prix. En outre, l'économie de La Réunion souffre de son insularité et l'éloignement des grands marchés.
- Le chômage de la Réunion est en hausse depuis 2009 avec un taux supérieur de 19,6 points à celui de la métropole en 2010. La dégradation du marché du travail et du taux de chômage, le plus élevé des DOM est due à la fin des grands travaux d'infrastructures et à la crise internationale.
- Parallèlement à ce taux de chômage important, La Réunion connaît une hausse des prix à la consommation. Cette progression s'est intensifiée récemment. Le glissement des prix a ainsi atteint plus de 2% début 2011. Cette accélération est essentiellement due à la hausse des produits pétroliers et des services.

La place des secteurs traditionnels

- Après deux années consécutives de croissance, la production agricole a baissé de 1,9% en 2010 et retrouve son niveau de 2008. Cette contraction touche principalement la filière des produits végétaux.
- En 2010, la situation dans le secteur du bâtiment et des travaux publics s'est encore dégradée. Après un net fléchissement de 31,5% en 2009, le chiffre d'affaires du BTP a chuté de 10,3% en 2010. Cette évolution s'explique d'une part par le fort ralentissement de la construction de logements, et d'autre part la baisse de la commande publique de 21,6% impactant directement le volume d'affaires dans les travaux publics.
- Le secteur des petits commerces est également en perte de vitesse. La modernisation du commerce a en effet entraîné la disparition progressive des TPE depuis la fin des années 90.

Le commerce extérieur

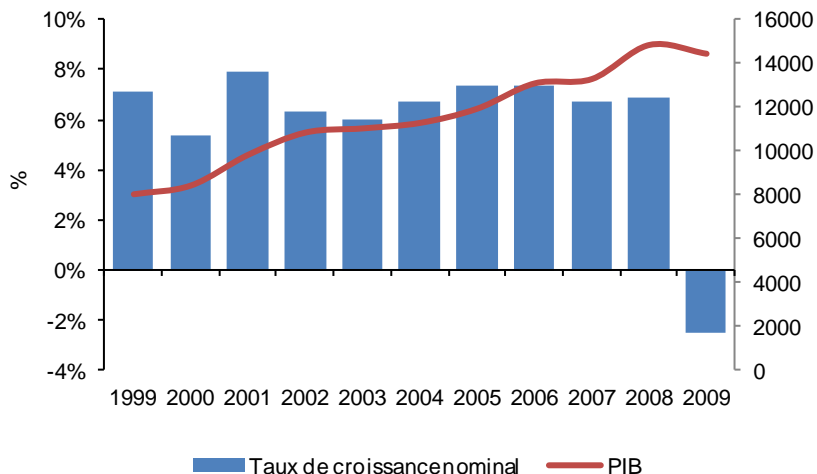
- L'insularité induit une limite au marché local qui pousse les entreprises à recourir largement aux importations de biens et matières premières. La balance commerciale de La Réunion est donc structurellement déficitaire (- 3 981 millions d'euros en 2010).
- De plus, l'éloignement de La Réunion des grands marchés induit un accès difficile aux marchés européens. La distance vis-à-vis de la France métropolitaine entraîne, en outre, des surcoûts de transport des personnes et des biens manufacturés, ainsi que de l'ensemble des liaisons en général notamment des télécommunications.
- Si la reprise de l'économie s'est amorcée à partir de 2009 et continue de se poursuivre, La Réunion reste confrontée à de vives tensions sur le marché de l'emploi. Cependant, les nouveaux secteurs moteurs, dont le tourisme, constituent des opportunités de développement pour La Réunion et devraient lui permettre d'asseoir la croissance de ces prochaines années.

La baisse de l'activité économique, conjuguée à la hausse de la population, entraîne une réduction de 4% du PIB par habitant.

Au niveau national, le PIB par habitant baissait à la même période de 2,7%.

Cependant, les dernières données présentent une conjoncture qui repart à la hausse.

Evolution du PIB de La Réunion

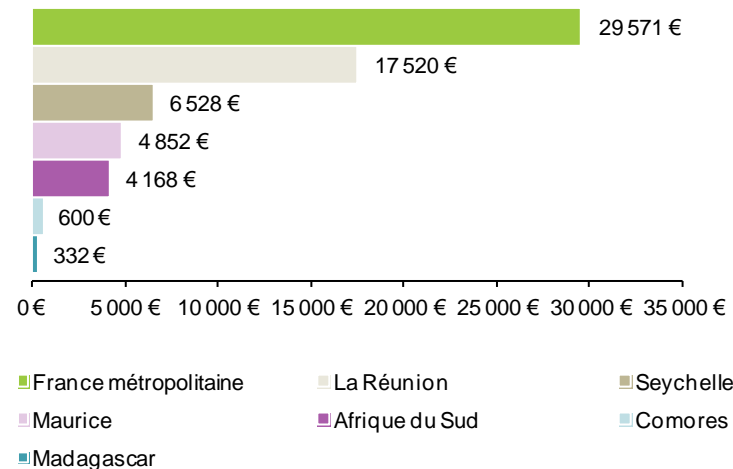


Source : IEDOM 2010

- La richesse par habitant à La Réunion se situe dans la moyenne des départements et collectivités d'outre-mer. Les PIB par habitants réunionnais se situe entre celui de la Guadeloupe et celui de la Polynésie Française.
- La Réunion présente un PIB par habitant nettement plus élevé que les principaux pays de la zone de l'Océan Indien : la richesse par habitant réunionnais est 2,8 fois plus élevé que celle présentée aux Seychelles.
- A l'exception des Comores et de l'Afrique du Sud, le PIB par habitant des pays de cette zone s'inscrit en baisse en 2009 (dernières données disponibles : Seychelles = -18,4%)

- En 2009, le produit intérieur brut de La Réunion a enregistré sa plus mauvaise performance économique de la dernière décennie en chutant de 2,5%. L'économie s'est contractée sous le coup de la crise économique et financière, alors qu'entre 1998 et 2008, l'économie de l'île s'était accrue de 6,8% en moyenne chaque année.
- Les dernières données disponibles montrent un retour progressif de la croissance fin 2010 et début 2011.

Comparaison du PIB par habitant en France métropolitaine et dans les pays de la zone Océan Indien 2009.



Source : IEDOM 2010

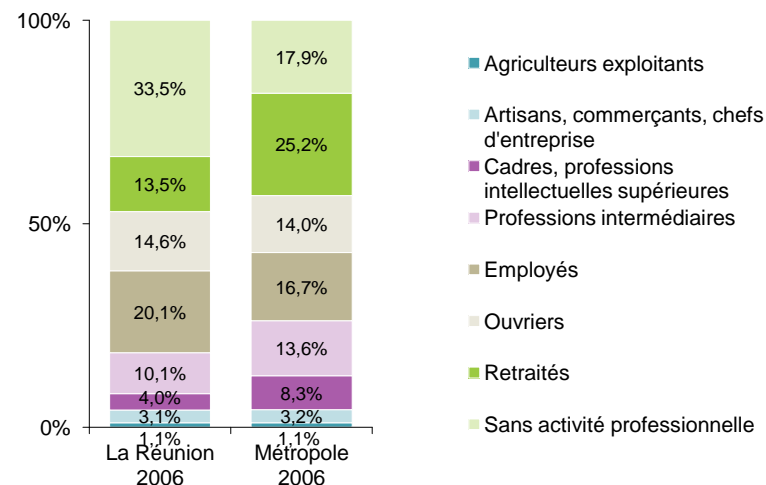
La population réunionnaise ne cesse de croître sous l'effet d'un solde naturel très positif. La Réunion devrait franchir la barre symbolique du million d'habitants à l'horizon 2030.

Malgré un taux de chômage très élevé (près d'un tiers de la population), la part des catégories socio-professionnelles élevées est en augmentation.



- Selon les estimations provisoires de l'INSEE au 1^{er} janvier 2011, la population de l'île s'élevait à 839 480 habitants, en hausse de 0,8% par rapport à 2010. La croissance démographique se poursuit à un rythme soutenu (1,5% par an entre 1999 et 2011), résultant pour l'essentiel d'un fort excédent naturel.
- La Réunion comptait 247 000 emplois le 1^{er} janvier 2009, dont 91,8% d'emplois salariés. Les salariés du secteur des services représentent 69,6 % de l'emploi salarié global. Parmi eux, 57,9 % travaillent dans les services non marchands, une proportion en diminution depuis plusieurs années au profit des services marchands.

Répartition de la population par catégories socio-professionnelle



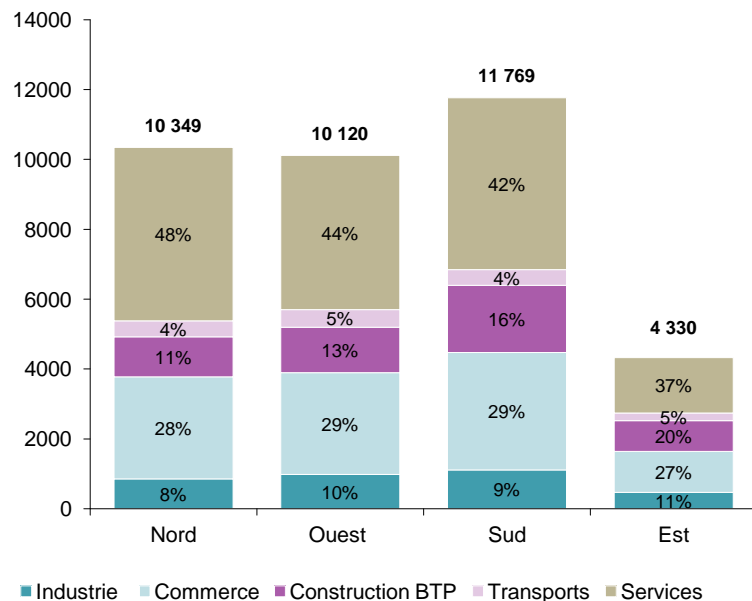
Source : Insee, Tableau économique de la Réunion – Edition 2010.

- Les « cadres et professions intellectuelles supérieures » et les « professions intermédiaires » sont les groupes d'actifs dont la population augmente le plus rapidement ces dernières années (respectivement + 5,4% et + 3,9% par an depuis 1999). Ce phénomène est favorisé par une offre d'emploi de plus en plus qualifiée et une élévation du niveau d'études.
- Le groupe le plus important dans la société réunionnaise est composé des « autres inactifs » parce qu'il regroupe les personnes sans activité (femmes/hommes au foyer), les élèves, les étudiants mais également les chômeurs n'ayant jamais travaillé. Toutefois, sa part tend à diminuer ces dernières années. Elle est passée de 43,5% en 1990 à 33,5% en 2006 en raison notamment de la diminution du nombre de chômeurs n'ayant jamais travaillé.

La zone Ouest réunit 27% des entreprises de la Réunion, contre 28% au Nord et 32% au Sud.

La croissance économique de la zone Ouest est tirée par Saint-Paul (5 380 entreprises) et Le Port (1 961 entreprises).

Répartition des entreprises par zone et par activité



Source : Insee, Tableau économique de la Réunion – Edition 2010.

- En matière d'emplois, 4 communes concentrent 63% des postes de travail de La Réunion : Saint-Denis (29%), puis loin derrière, Saint-Pierre (13%), Saint-Paul et Le Port (10,5% chacune).
- **Le Nord rassemble 24% de la population mais 35% de l'ensemble des emplois.** Le poids de la fonction publique dans le chef-lieu explique fortement ce constat puisque Saint-Denis regroupe 30% des emplois publics de l'île. D'ailleurs, parmi les emplois totaux du Nord, plus de 8 sur 10 sont basés à Saint-Denis.
- La zone ouest concentre 26% des emplois de la région, part équivalente à celle de sa population, et 27% des entreprises. Les activités économiques de la zone ouest sont concentrées dans les services (44%) et le commerce (29%).
- 80% des emplois de l'Ouest sont implantés au Port et à Saint-Paul.

■ **La ville du Port consacre 402 hectares aux zones industrielles et artisanales. Plus de 1 500 entreprises sont installées dans ces zones et environ 450 commerces en centre ville.**

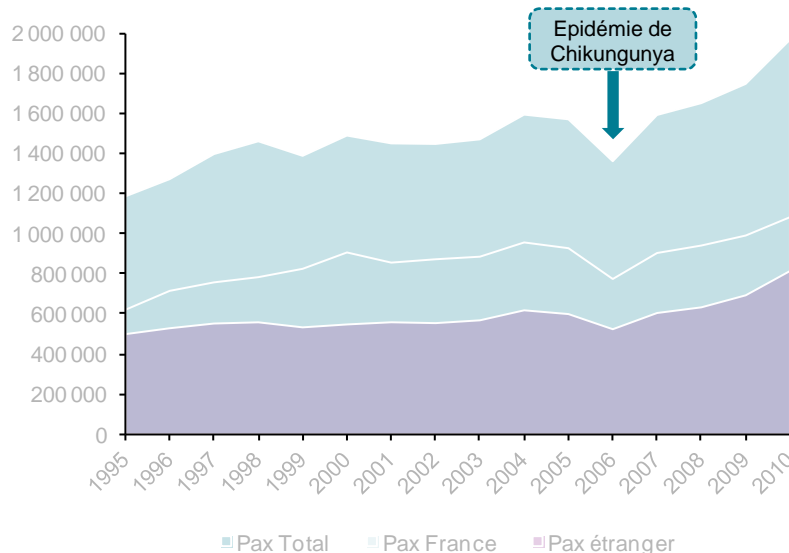


Le trafic aérien de La Réunion poursuit sa remontée depuis la crise due à l'épidémie du Chikungunya en 2006.

Les premières données pour 2011 (non consolidées) indiquent au même titre que pour l'année 2010, une année record en termes d'arrivées et de départs pour l'aéroport de Roland Garros, avec plus de 2 millions de passagers.

Les chiffres mensuels 2012 sont quant à eux à présent en légère baisse par rapport aux données 2011.

Evolution du nombre de passagers français et étrangers total



Source : CCI La Réunion

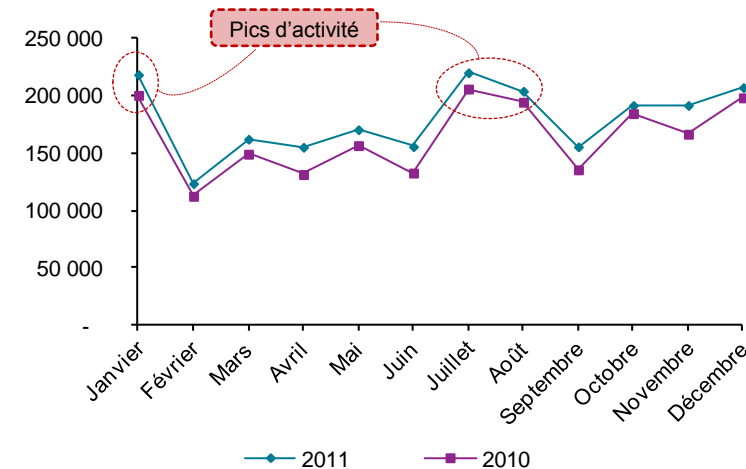
Année record

- L'aéroport de Roland Garros a battu un nouveau record de trafic en 2010. La baisse consécutive à la crise du chikungunya semble aujourd'hui dépassée.
- Si les mois de juillet et août représentent la période la plus fréquentée, le mois de janvier reste le mois le plus fort en termes d'arrivées sur le territoire réunionnais avec plus de 115 000 passagers en 2011.
- Il existe une réelle saisonnalité sur la destination Réunion que l'on retrouve d'année en année : les mois de février et de septembre sont considérés comme des périodes creuses avec moins de 70 000 passagers en moyenne.

Infrastructures aériennes

- L'île de La Réunion dispose de 2 aéroports internationaux, l'un situé sur le territoire communal Sainte-Marie dans le nord de l'île, l'autre sur celui de Saint-Pierre dans le sud-ouest.
- L'aéroport Roland Garros de la Réunion est le 11^{ème} aéroport en France (métropole incluse) en termes de fréquentation avec 1 970 575 passagers en 2010, soit + 12,6% par rapport à 2009.
- L'aéroport dispose de 2 pistes capables d'accueillir des appareils gros porteurs et bientôt l'Airbus A380. Des travaux d'agrandissements des taxiways et des raquettes d'extrémités de pistes sont en cours et se termineront en 2014.

Fluctuation mensuelle du nombre total de passagers en 2010 et 2011

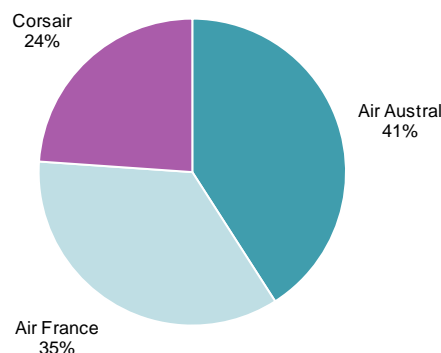


Source : CCI La Réunion

La topographie de l'île rend certains secteurs plus difficilement accessibles à commencer par les cirques (Salazie, Cilaos) et, dans une moindre mesure les plaines.

Sur le plan touristique, cette accessibilité n'est pas un frein à l'exploitation, la plupart des touristes étant véhiculés.

Poids respectifs des principales compagnies à l'aéroport de Roland Garros



Source : CCI La Réunion

Note : poids des compagnies calculés en fonction de leurs nombres d'arrivées et de départs respectifs

- Air Austral est, de loin, la compagnie aérienne la plus importante de l'île. Elle représente en 2011, 41% des arrivées et de départs avec une hausse de ses arrivées et départs de près de 14% par rapport à 2010.
- Air France, avec 35% de « parts de marché », est la deuxième compagnie en termes d'importance pour La Réunion. Air France, avec une augmentation de près de 20% par rapport à 2010 de ses arrivées et départs depuis l'aéroport de Roland Garros a gagné des parts de marché à CorsairFly qui de son côté perd 1,8 point.
- A noter que des compagnies comme Air China font petit à petit leur apparition sur ce marché et pourrait, à échéance, ouvrir des lignes régulières si les essais sont concluants.

Origines des voyageurs

2011	
Origine	Part
Métropole	58,0%
Ile Maurice	21,4%
Mayotte	7,3%
Madagascar	7,0%
Thaïlande	1,5%
La Réunion	1,0%
Nouvelle-Calédonie	0,9%
Australie	0,9%
Afrique du Sud	0,8%
Seychelles	0,6%
Comores	0,6%

Source : CCI La Réunion

- L'origine des touristes posant le pied sur le territoire réunionnais sont en grande majorité des français de métropole.
- Les autres grandes provenances sont les îles de l'océan Indien et les régions proches : île Maurice, Mayotte et Madagascar.

Infrastructures routières

- Sur la zone du projet, la route du Littoral est une section de 13 km de long, appelée RN1, reliant Saint-Denis et La Possession.
- La route des Tamarins, ouverte à la circulation depuis le 23 juin 2009 et longue de 34 kilomètres, relie les communes de Saint-Paul à L'Étang-Salé en longeant le flanc des premières pentes des Hauts de l'Ouest du territoire. Elle permet d'assurer une liaison routière à 2 x 2 voies autour des trois-quarts de l'île depuis Saint-Benoît jusqu'au Tampon, exception faite de l'entrée ouest de Saint-Denis, entre le pont Vinh-San et la route du littoral. Cette nouvelle portion permet de désenclaver l'Est et le Sud de l'île.
- Un réseau de bus et navettes (car jaune) permet de pallier l'absence de voies ferrées à la Réunion.

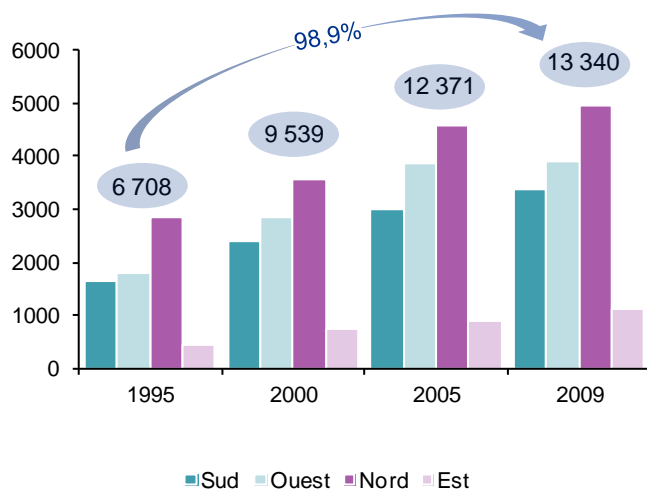
Les emplois touristiques par secteurs

Secteur	Sud				Evol'	Ouest				Evol'	Nord				Evol'	Est				Evol'	Total				Evol'
	1995	2000	2005	2009		1995	2000	2005	2009		1995	2000	2005	2009		1995	2000	2005	2009		1995	2000	2005	2009	
Hébergements	336	268	307	377	12%	530	892	1219	864	63%	474	478	333	225	-53%	47	71	74	70	49%	1387	1709	1933	1536	11%
Services de restauration	407	662	1000	1217	199%	476	819	1177	1414	197%	777	991	1532	1534	97%	83	205	250	315	280%	1743	2677	3959	4480	157%
Activités de transport	342	520	695	830	143%	426	509	682	833	96%	703	1124	1547	1976	181%	130	176	315	450	246%	1601	2329	3239	4089	155%
Autres	545	944	990	948	74%	369	612	796	807	119%	901	970	1185	1213	35%	162	298	269	267	65%	1977	2824	3240	3235	64%
Total	1630	2394	2992	3372	107%	1801	2832	3874	3918	118%	2855	3563	4597	4948	73%	422	750	908	1102	161%	6708	9539	12371	13340	99%

Source : unistatis orsid / Pôle Emploi / KPMG

Note : Les données Unistatis-Orsid (base de données sur l'emploi des ASSEDIC) recensent, par code NAF, par commune et par années, l'ensemble des emplois salariés sur un territoire. **Le taux de touristicité n'a volontairement pas été appliqué.**

Emplois touristiques



Source : unistatis orsid / Pôle Emploi / Traitement KPMG

Evolution de l'emploi touristique

Emplois touristiques de La Réunion					
	1995	2000	2005	2009	
Sud	1630	2394	2992	3372	25%
Ouest	1801	2832	3874	3918	29%
Nord	2855	3563	4597	4948	37%
Est	422	750	908	1102	8%
Total	6708	9539	12371	13340	100%

Source : unistatis orsid / Pôle Emploi / Traitement KPMG

Commentaires

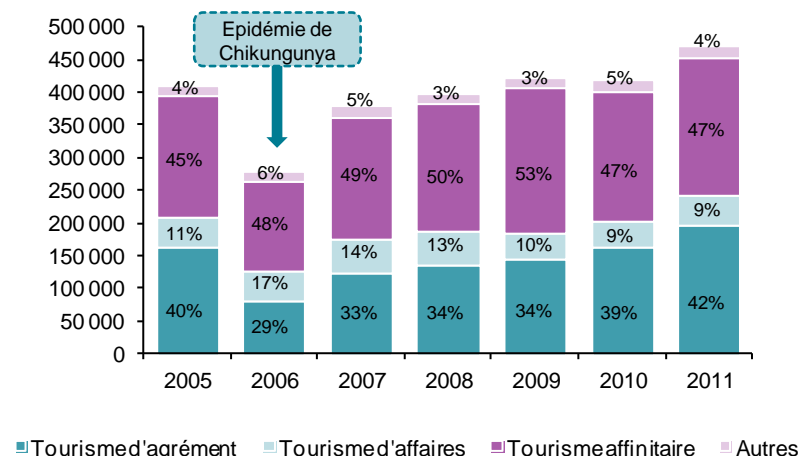
- Les emplois générés directement par l'activité touristique au sens de l'Organisation Mondiale du Tourisme sont estimés, en 2009 (dernières données consolidées), à 13 340 emplois dans les entreprises implantées sur La Réunion.
- Depuis 1995, on constate une croissance forte et régulière de l'emploi touristique. Sur les 15 dernières années l'emploi touristique a quasiment doublé (+98,9%).
- On note une contraction significative de l'emploi dans les hébergements touristiques entre 2005 et 2009 : la perte de près de 400 emplois (-20,5%). Dans le même temps, les autres activités s'inscrivent à la hausse.

Sur les 7 dernières années, le volume de touristes en visite sur le territoire est resté plutôt stable si on excepte la crise du Chikungunya en 2006 qui a entraîné une forte chute du volume de visiteurs (- 32%), notamment de la part des touristes d'agrément.

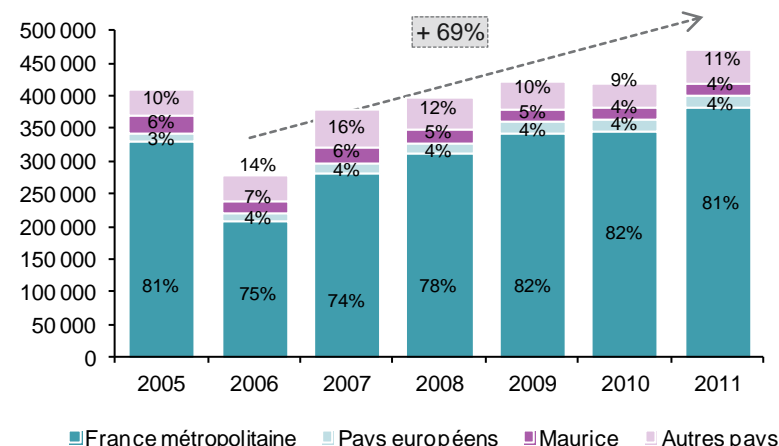
Mais la reprise est depuis amorcée et La Réunion a vu son nombre de touristes augmenter de 12,1% en 2011.

Les visiteurs sont majoritairement d'origine métropolitaine (environ 81%).

Motif de séjour des touristes à La Réunion



Pays de provenance des touristes à La Réunion



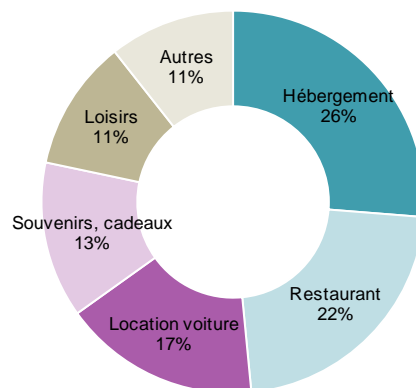
Source : IRT-Insee, Enquête flux touristiques 2011.

- **En 2011, l'île de La Réunion a accueilli 471 300 touristes.** Le volume de visiteurs est plus élevé que l'an passé, alors que le tourisme affinitaire est le même. Les hôtels et les résidences de vacances en ont profité, avec également des dépenses touristiques en hausse durant cette année.
- Depuis 1998, la part de clientèle affinitaire dans l'ensemble des touristes n'a cessé d'augmenter : de 30% en 1998, elle atteignait 53% en 2009 et de 47% en 2011.
- En 2011, les touristes d'agrément sont venus plus nombreux que l'an passé tandis que les autres formes de tourisme voient leur part stagner. Leur nombre est même légèrement supérieur à celui de 2005. Ainsi, la part du tourisme de loisirs démontre le regain d'intérêt des touristes pour la destination et les potentiels touristiques que représente La Réunion.
- En 2011, le tourisme à La Réunion a atteint un niveau supérieur de l'année précédente (+12,1 %) en nombre d'arrivées. **Ce niveau reste également supérieur à celui de l'année 2005, qui avait précédé l'épidémie de Chikungunya.** Néanmoins, il ne retrouve pas le niveau des années 2000.
- Sur le graphique ci-dessus, on constate que les touristes en provenance de l'Union Européenne et de la France métropolitaine sont venus plus nombreux en 2010 (respectivement + 10,2% et + 14% par rapport à 2009). **Mais la destination Réunion a été aussi davantage prisée par les autres touristes étrangers (+ 34,8%). En 2011, ils représentent 11 % des touristes, soit le taux le plus élevé de ces 7 dernières années.**

En 2009, une étude de l'IEDOM et de l'INSEE indique qu'en 2005, plus de la moitié des dépenses touristiques effectuées sur l'île étaient réalisées par la clientèle locale.

Globalement depuis 2006, les touristes dépensent plus et séjournent plus longtemps.

Répartition des dépenses par poste budgétaire pour un ménage en 2011 (en €)

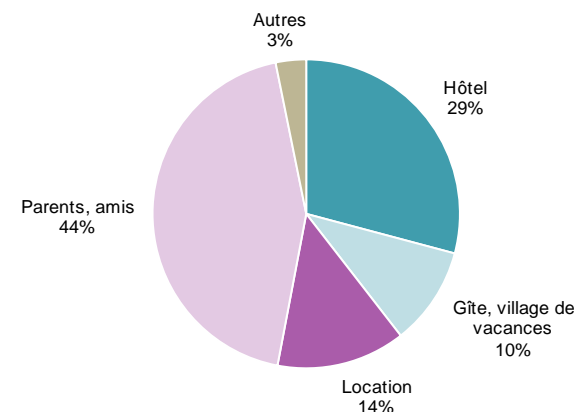


Source : IRT-Insee, Enquête flux touristiques 2011.

- En-dehors du billet d'avion, les premiers postes budgétaires de dépenses des ménages en visite sur l'île sont l'hébergement, la restauration et la location de voiture. **Ainsi, les touristes ont dépensé plus de 344 millions d'euros sur le sol réunionnais en 2011, en augmentation de 16,2% par rapport à l'année précédente.**
- Les dépenses des touristes ont augmenté dans tous les postes budgétaires, à l'exception des locations de véhicule (-0,9%). La restauration a quant à elle connu une augmentation de plus de 6%.
- On constate que la restauration est souvent une part importante de revenus dans les hôtels. Cette composante n'est pas négligeable, notamment du fait que les restaurants accueillent une importante clientèle locale.
- Pour conserver leurs clients, les hôteliers tentent de vendre plus de demi-pensions.

- La durée moyenne de séjour s'est établie à 17 jours en 2011, contre 14,6 jours en moyenne en 2010. Pour les touristes séjournant à l'hôtel, cette durée moyenne de séjour s'élève à 7 jours, également en augmentation de 0,2 jour par rapport à l'année précédente.
- Ces augmentations de dépenses et des durées de séjour démontrent une forte reprise du tourisme à La Réunion et une crise du Chikungunya digérée.
- Parmi les touristes européens, la majorité est composée des Allemands et des voyageurs issus de pays francophones comme la Suisse et la Belgique. Enfin, il existe un tourisme intérieur (comme le démontre le graphique – ci-dessous – avec plus de 44% de séjours chez des parents ou des amis) et un tourisme de proximité avec des visiteurs venus de Maurice, mais aussi de Madagascar et de l'Afrique du Sud que l'agence de développement de la Réunion chiffre à 15% du nombre de visiteurs.

Mode d'hébergement principal



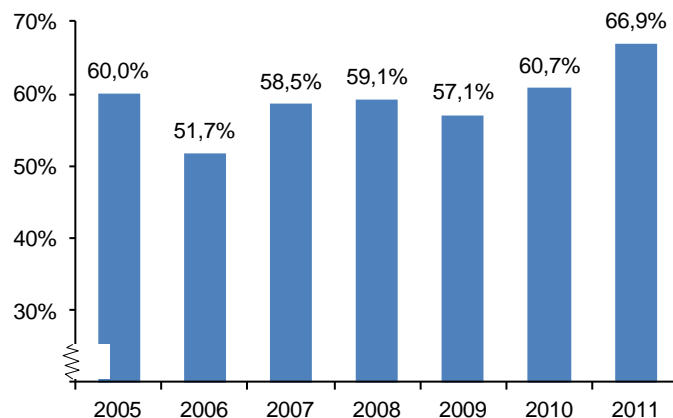
Source : IRT-Insee, Enquête flux touristiques 2011.

Le taux d'occupation des hôtels classés de la Réunion s'est affiché à 66,9% en 2011, soit 11,7 pts de plus qu'en 2010.

C'est le taux d'occupation le plus élevé enregistré ces 6 dernières années.

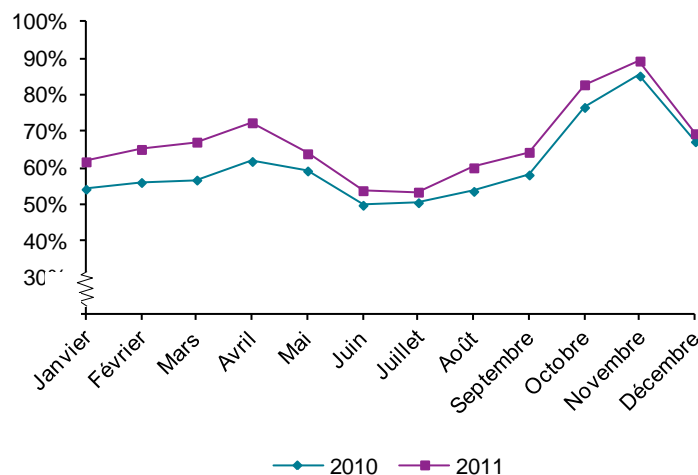
La saisonnalité est essentiellement marquée durant le deuxième semestre de l'année où la saison balnéaire attire davantage de touristes.

Evolution des taux d'occupation de l'hôtellerie classée



Source : IRT

Taux d'occupation mensuels de l'hôtellerie



Source : IRT

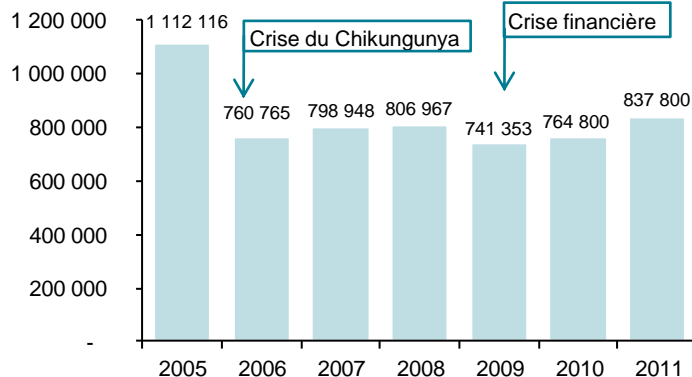
- Sur l'année 2011, le volume de nuitées enregistrées dans les hôtels classés a augmenté de 9,5% par rapport à 2010. Avec un parc réduit (d'une unité), le taux d'occupation des chambres s'est établi à 66,9%, à un niveau particulièrement plus élevé que les années précédentes.
- On constate que les taux d'occupation mensuels enregistrés en 2011 sont supérieurs chaque mois à ceux de 2010.
- La saisonnalité est peu marquée au premier semestre avec des taux d'occupation autour de 50 à 62%. La seconde moitié de l'année affiche une saisonnalité plus marquée avec un taux d'occupation atteignant 89% en novembre. La période d'octobre à décembre enregistre la meilleure fréquentation hôtelière. En effet, c'est la période idéale pour la saison balnéaire.
- Le taux d'occupation mensuel ne tombe pas en-dessous de 50% en 2010, minimum atteint en juillet avec 53,4% d'occupation.
- Les hôtels classés et non classés ont profité de cette forte hausse de fréquentation en 2011. Plus de 137 000 touristes ont ainsi résidé principalement à l'hôtel durant leur séjour, soit près de 13% de plus qu'en 2010. Ils ont passé en moyenne 7 nuits à l'hôtel.



Après une progression de 9,5% en 2010, le volume de nuitées hôtelières a augmenté de 9% entre 2010 et 2011.

Cette hausse est en grande partie due à la progression de la fréquentation de l'hôtellerie haut de gamme.

Evolution du nombre de nuitées hôtelières

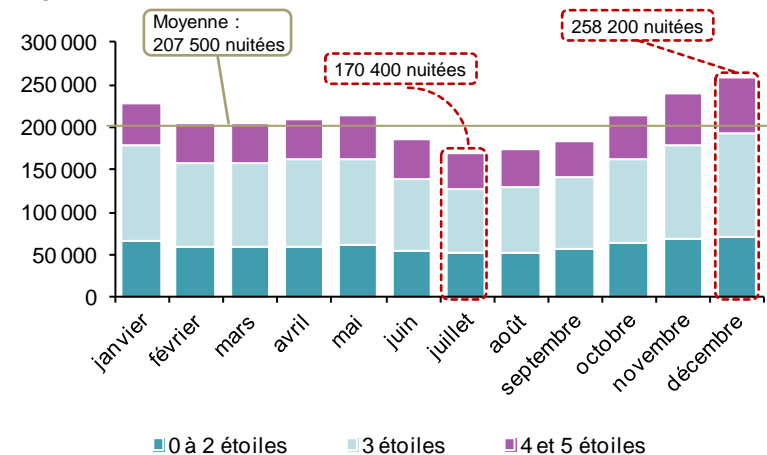


Source : IRT

- La progression sur l'année 2011 concerne surtout les hôtels classés haut de gamme (4 étoiles ou plus) : leur fréquentation a progressé de 22,2% en un an. Celle des hôtels classés entre 0 à 2 étoiles a diminué de 2,9%. La catégorie 3 étoiles a enregistré une progression de 5,2% entre 2010 et 2011.
- On constate qu'à partir de 2006, les hôtels 0 à 2 étoiles captent une part plus réduite des nuitées hôtelières enregistrées sur l'île, passant de 37% à moins d'un tiers.
- La part des nuitées enregistrées dans l'hôtellerie moyen de gamme reste stable tandis que les hôtels haut de gamme ont vu leur part plus que doubler.
- Avec les bons résultats affichés par l'hôtellerie haut de gamme, La Réunion cherche à attirer une clientèle comparable à celle qui fréquente l'île Maurice, et être moins dépendante de la clientèle affinitaire.**

- Le volume de nuitées enregistré dans les hôtels réunionnais est passé de 1,11 million en 2005 contre seulement 837 800 en 2010, soit un niveau supérieur de celui de 2006, au moment de la crise du Chikungunya.
- Si le niveau des nuitées hôtelières n'a jamais retrouvé celui de 2005, il avait progressé de 2006 à 2008, période plutôt faste pour le tourisme mondial. La fermeture définitive d'une part importante de clés hôtelières n'a pas permis de retrouver les niveaux d'avant-crise. La crise mondiale de 2009 a également affecté le marché hôtelier de la destination. Ainsi, le volume des nuitées hôtelières enregistrées en 2009 est tombé en-dessous de celui de 2006, soit 744 000 nuitées.
- Depuis 2009, la tendance semble toutefois s'inverser. Les nuitées hôtelières ont progressé de 13% entre 2009 et 2010 et de plus de 9,5% entre 2010 et 2011.**

Evolution mensuelle des nuitées hôtelières par catégorie en 2011

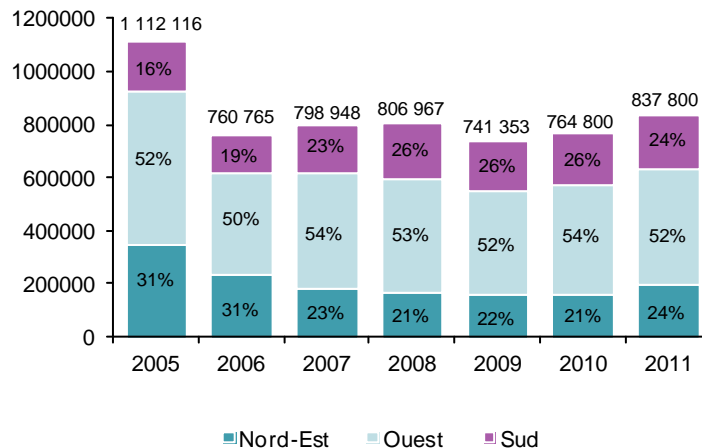


Source : IRT

La zone ouest capte un volume plutôt stable de nuitées hôtelières depuis ces 5 dernières années (autour de 400 000 nuitées), mais loin du volume record enregistré en 2005 : 582 000 nuitées.

L'ensemble des zones géographiques ont progressé entre 2010 et 2011 tant en termes de taux d'occupation que de volume de nuitées.

Répartition des nuitées hôtelières selon les zones

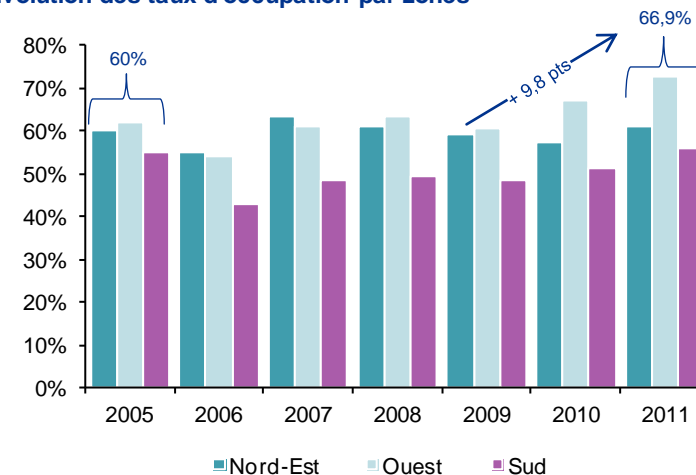


Source : IRT

- Ce constat témoigne de la redistribution de la capacité hôtelière qui s'est effectuée au lendemain de la crise du Chikungunya.
- A noter que l'ensemble de l'hôtellerie a bien tiré son épingle du jeu. En moyenne chaque secteur a vu son taux d'occupation progressé de 5% entre 2010 et 2011.

- La répartition des nuitées hôtelières sur le territoire montre que la zone nord-est a vu sa part décliner à partir de 2007. Ce constat a été fortement impacté par la fermeture des hôtels Apavou de Saint-Denis sur cette zone. Toutefois l'année 2011 a vu le volume des nuitées du secteur nord-est gagner 3 points.
- Si le volume de nuitées a stagné sur la zone ouest (par rapport à l'année de référence 2005), le niveau des nuitées enregistrées dans le sud a progressé de 8 points sur la même période, lui permettant de voir sa part progresser de 16% à 25%. **Finalement, la zone hôtelière sud a dépassé aujourd'hui la zone nord-est, où se situe pourtant le principal aéroport de l'île.**

Evolution des taux d'occupation par zones

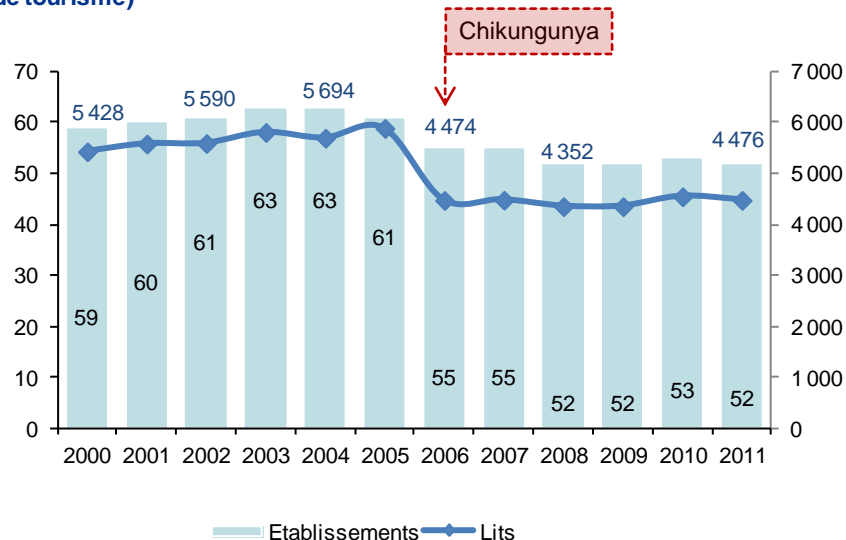


Source : IRT

Positionnée avant-dernière région française en terme de capacité hôtelière, la Réunion souffre d'une importante carence en hôtellerie.

Si l'offre classée arrive aujourd'hui à se stabiliser, il s'agit de l'ensemble des hébergements touristiques qui ont connu une contraction de leur capacité d'accueil.

Evolution de l'offre des hébergements classés (hôtels + résidences de tourisme)



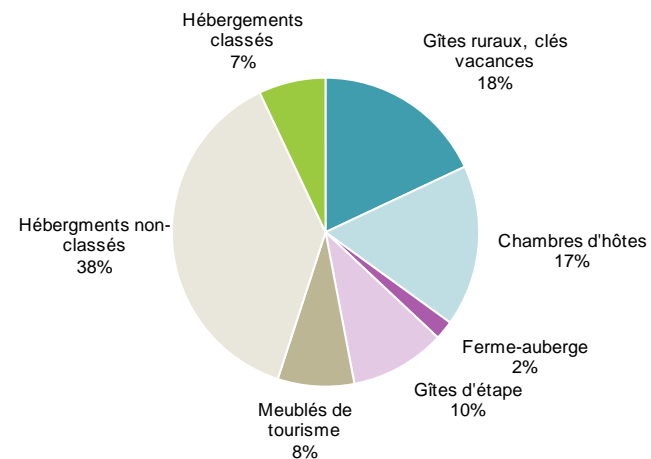
Source : IRT

L'hébergement touristique classé

- Parallèlement aux bons résultats en termes de fréquentation, la capacité d'accueil des hôtels et des résidences de tourisme de l'île a diminué très légèrement en 2011.
- L'île de La Réunion a perdu un établissement entre 2010 et 2011, soit 1,5% de sa capacité en termes de lits. Si cette dernière contraction de l'offre ne semble pas importante, l'offre de l'île ne cesse de se réduire. Depuis 2005, La Réunion a vu disparaître 9 établissements classés, soit 24,0% de sa capacité en lits.
- En moyenne, 2 070 chambres hôtelières étaient disponibles chaque jour dans les hôtels classés, soit 30% de moins qu'en 2005. La réduction du parc hôtelier a en effet été drastique suite à la baisse de fréquentation liée au Chikungunya.

- Les problèmes du Groupe Apavou ont été révélateurs de la plupart des problématiques hôtelières de la destination. De nombreux hôtels du groupe, par manque de rénovation, ont été transformés en résidences.
- Suite à la crise du Chikungunya, l'île de la Réunion a perdu près de la moitié de sa capacité hôtelière en nombre de chambres. Cette crise touristique a précipité la cessation d'activité de nombreux hôtels.
- **Ce problème de capacité inquiète beaucoup les autorités : La Réunion est l'avant-dernière région avant La Guyane, en termes de capacité hôtelière.**
- Certaines zones souffrent particulièrement de cette carence en hébergement marchand. Sur Cilaos par exemple, il est très difficile de se loger.

Répartition des établissements touristiques



Source : IRT

La Réunion est un territoire en mutation qui entreprend de grands projets, notamment en termes de tourisme et de transport.

La nouvelle route du littoral et le Trans Eco Express

- La route du Littoral, un des principaux axes routiers de La Réunion devrait connaître un projet de rénovation et d'agrandissement en 2x2 voies majeur pour la circulation des flux sur le territoire. Déclaré d'utilité publique, ce projet devrait être mis en exécution dès 2013. Considéré comme un axe structurant et stratégique pour l'économie de la région ainsi que pour sa population.
- Un autre programme, devrait voir le jour au travers de l'aménagement de voies réservées pour les bus. La circulation est particulièrement dense sur certains secteurs et la Région Réunion a lancé un programme afin d'améliorer les conditions de circulations.

Les aéroports : 350 millions d'euros

- Les 350 millions d'euros alloués aux aéroports sont divisés en deux allocations. La première, de 150 millions d'euros, pour l'aéroport de Pierrefonds. Cet aéroport qui connaît une augmentation constante de son trafic passager a vocation à devenir la plateforme du nouvelle politique régionale en matière de tourisme notamment avec la mise en place de combinés Réunion – Ile Maurice. L'aéroport de Pierrefonds s'inscrit également dans une dynamique de développement économique du Sud de l'île en contribuant au rééquilibrage des activités entre le Nord et le Sud.
- Les 200 autres millions d'euros seront alloués à l'aéroport Roland Garros afin d'augmenter les capacités d'accueil et de traitement de l'aérogare. L'essentiel des investissements seront concentrés avant 2015, pour notamment permettre les atterrissages des A380.

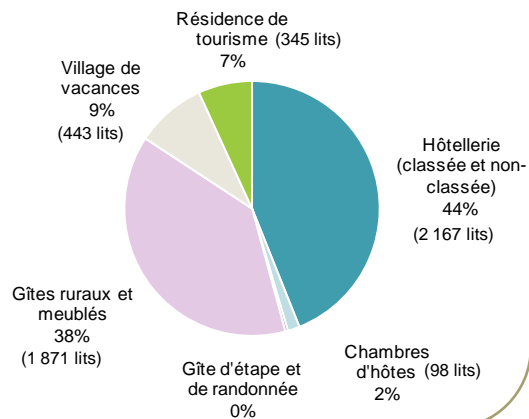
Sources : Hôtel LUX La Réunion



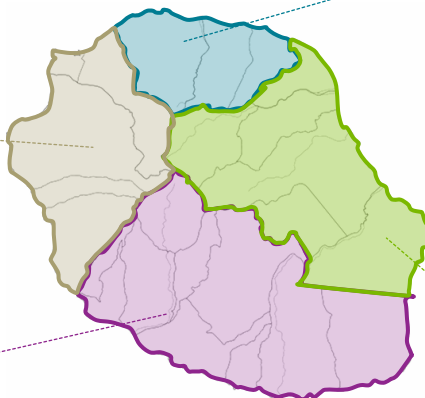
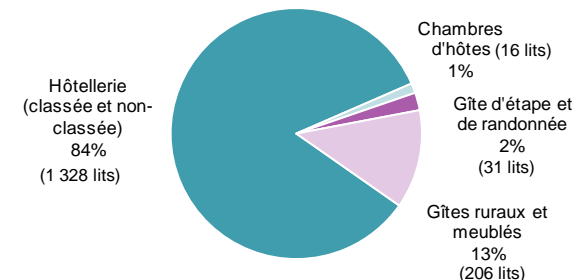
**Offre de
l'hébergement
touristique
marchand**

Répartition des établissements touristiques marchands par typologie et par secteur selon la capacité en lits touristiques.

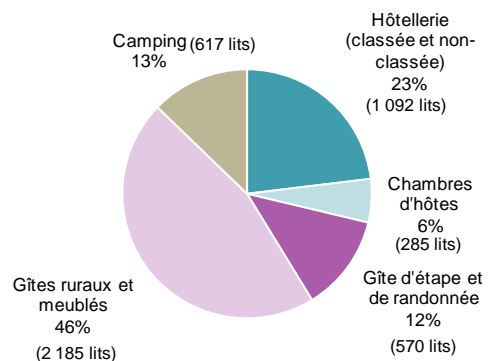
Secteur Ouest : 4 924 lits touristiques



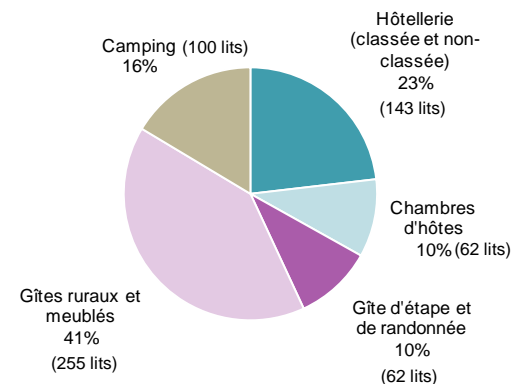
Secteur Nord : 1 581 lits touristiques



Secteur Sud : 4 749 lits touristiques



Secteur Est : 622 lits touristiques

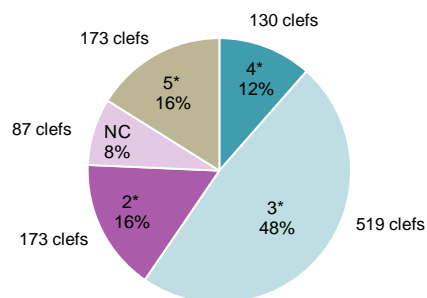


Capacité par secteur

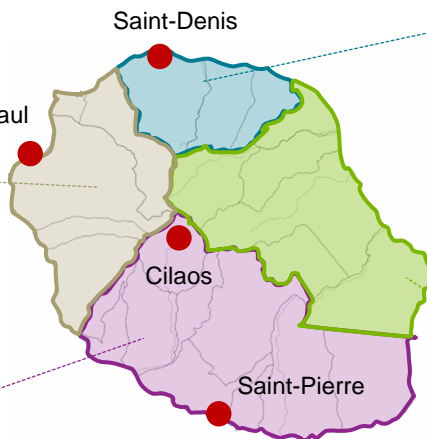
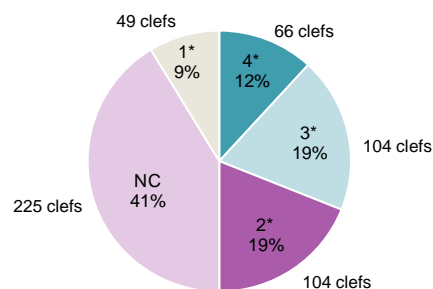
	Lits touristiques	%
Nord	1 581	11,4%
Sud	4 749	34,3%
Est	622	4,5%
Ouest	4 924	35,5%
et Cirque de Cilaos	806	5,8%
et Cirque de Salazie	410	3,0%
et Mafate	771	5,6%
Total	13 863	100%

Répartition géographique de l'offre hôtelière par secteur géographique selon le nombre de clefs (clef hôtelière = chambre hôtelière)

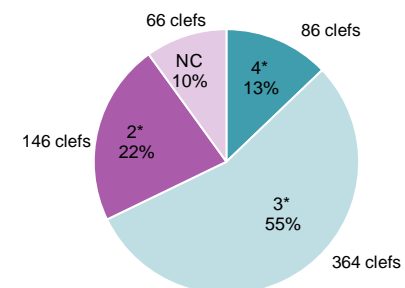
Secteur Ouest : 1 082 clefs dont 80 non-classées



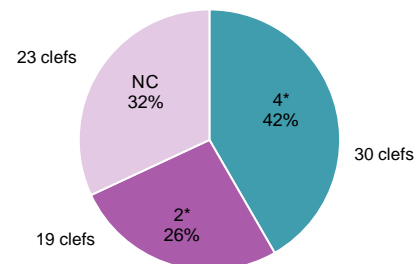
Secteur Sud : 548 clefs dont 226 non-classées



Secteur Nord : 662 clefs dont 66 non-classées



Secteur Est : 72 clefs dont 23 non-classées



Capacité par secteur

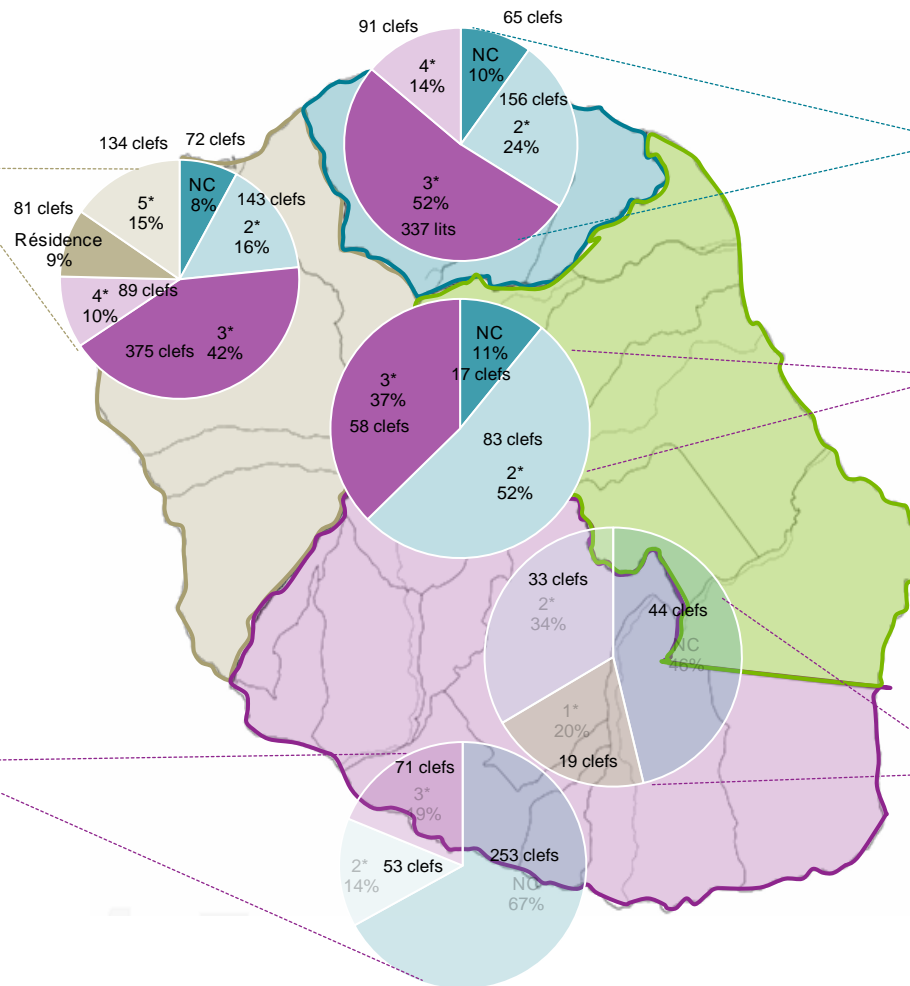
	Clefs	%
Nord	662	25,4%
Sud	548	21,0%
Ouest	1 082	41,5%
Est	72	2,8%
et Cirque de Cilaos	176	6,8%
et Cirque de Salazie	65	2,5%
Total	2 605	100%

- Le secteur est est de loin le moins bien pourvu en établissement hôteliers. Il déplore en effet un climat plus défavorable avec une pluviométrie plus forte que sur les autres secteurs. Dans ce secteur, l'offre a près de doublé avec l'ouverture de l'hôtel Diana Dea (4*), en 2011.
- C'est, à l'inverse, dans l'Ouest, que l'offre demeure la plus dense, notamment concentrée sur Saint-Gilles.
- La capacité hôtelière des cirques demeure limitée, sur deux micromarchés aux fonctionnements spécifiques.

Source : IRT / KPMG dec 2011 - La capacité des hébergements touristiques de La Réunion est mis à jour quotidiennement sur le site de l'Observatoire Régional du tourisme. Les données en temps réel sont disponibles à partir du lien suivant : <http://observatoire.reunion.fr/offre-touristique/hebergements-classement.html>

Répartition géographique de l'offre hôtelière par grande commune selon le nombre de clefs

Saint-Paul : 894 clefs dont 89 non-classées et 104 appartements, soit 83% de la capacité du secteur Ouest



Saint-Denis : 649 clefs dont 104 non classées, soit 98% de la capacité du secteur Nord

Cilaos : 158 clefs, soit 24% de la capacité du secteur Sud

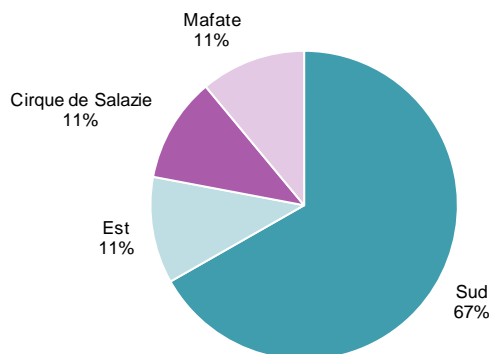
Saint-Pierre : 377 clefs dont 237 non-classées soit 55% de la capacité du secteur Sud

Le Tampon : 96 clefs, soit 17% de la capacité du secteur Sud

Source : IRT / KPMG Dec 2011

Note : Données issues de la base Soubic avant retraitement IRT

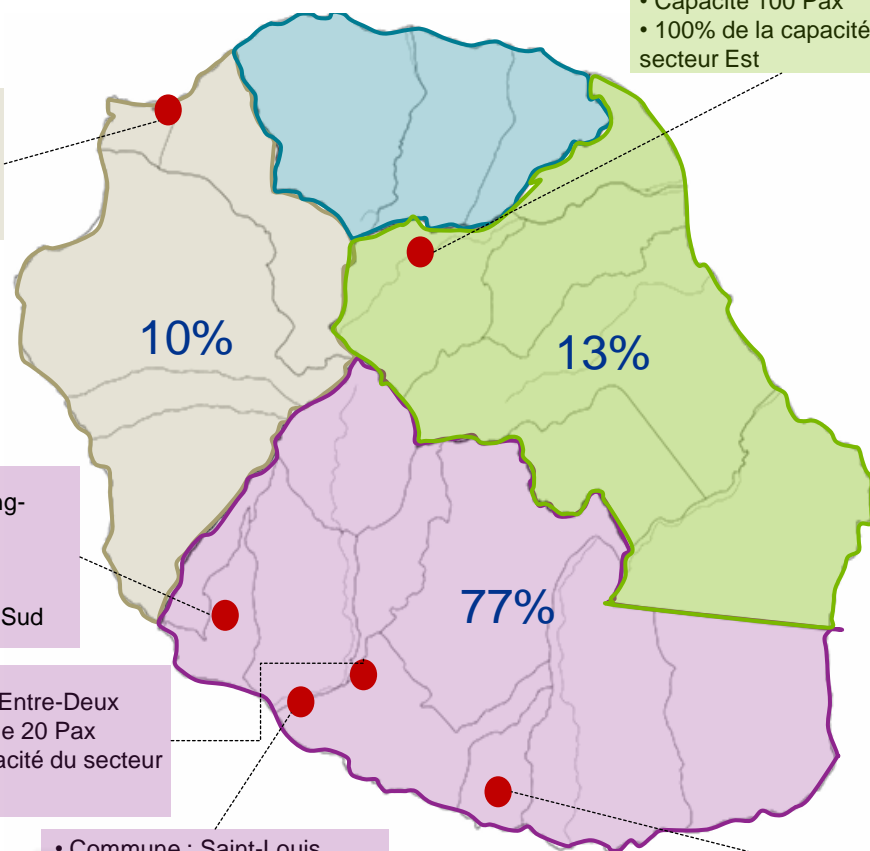
Répartition géographique des hébergements de plein air selon la capacité (lits)



Secteur	Etablissements	Capacité (lits)	% capacité
Sud	5	606	67%
Est	2	102	11%
Cirque de Salazie	1	100	11%
Mafate	5	100	11%
Total	13	908	100%

- Commune : La Possession
- 4 campings
- Capacité totale 80 Pax
- 100% de la capacité du secteur Ouest

- Commune : Salazie
- Capacité 100 Pax
- 100% de la capacité du secteur Est



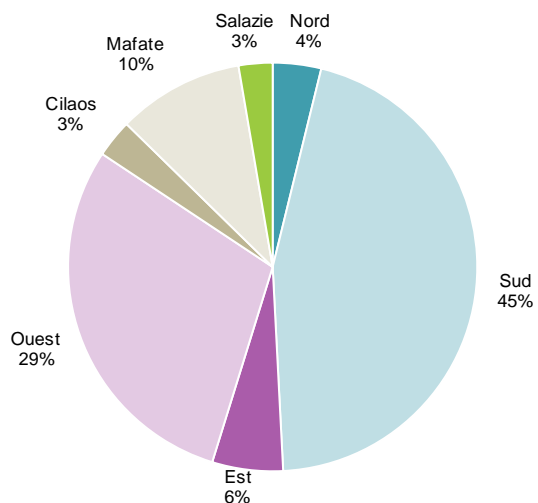
- Communes : Les Aviron, Etang-Salé
- 2 campings
- Capacité totale 504 Pax
- 83% de la capacité du secteur Sud

- Communes : Entre-Deux
- Capacité totale 20 Pax
- 3% de la capacité du secteur Sud

- Commune : Saint-Louis
- Capacité totale 50 Pax
- 7% de la capacité du secteur Sud

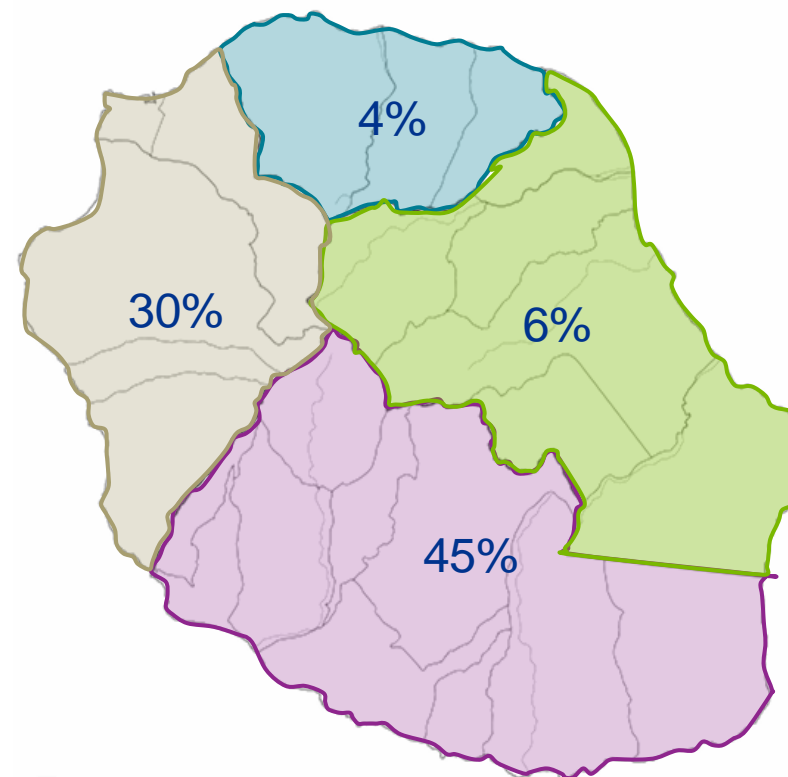
- Commune : Saint-Pierre
- Capacité totale 30 Pax
- 4% de la capacité du secteur Sud

Répartition par secteurs géographiques de l'offre para-hôtelière, selon la capacité d'accueil



Para-hôtellerie (chambres d'hôtes, Gîtes ruraux et d'étape, meublés)

	Capacité (lits)	%
Nord	257	3,8%
Sud	3 047	45,4%
Ouest	1 985	29,5%
Est	376	5,6%
et Cirque de Cilaos	202	3,0%
et Cirque de Salazie	180	2,7%
et Mafate	671	10,0%
Total	6 718	100%



- La forte capacité en chambres d'hôtes constatée dans le sud de l'île vient compenser la faiblesses de l'offre hôtelière.
- A l'inverse, le Nord de l'île, dominé par des flux de type « affaires », est pauvre en chambres d'hôtes .
- Notons que la capacité d'accueil, dans le cirque de Mafate est très significative (43% de la capacité en gîte d'étape et de randonnées de l'île).

Résultats économiques des exploitations de La Réunion

Panel étudié			
Établissement	Localité	Classement	Nombre de chambres
		NN	
Lux Ile de La Réunion	Saint Gilles Les Bains - 97434	5*	174
Diana Dea Lodge**** & Spa	Saint Anne - 97437	4*	30
Village Nature	La Possession	4*	21
Hôtel Bellepierre	St Denis	4*	77
Le Boucan Canot	Saint Gilles Les Bains - 97434	4*	50
Hôtel Villa Morgane	Saint Pierre	4*	7
Palm hotel & Spa	Petite Ile	4*	65
4* / 5*	7 établissements		424 chambres
Hôtel Blue Beach	Saint Gilles Les Bains - 97434	3*	42
Hôtel Sw alibo	La Saline Le Bain - 97434	3*	30
Les Jardins d'Heva	Salazie	3*	10
Résidence l'Archipel	Saint Gilles Les Bains - 97434	3*	64
Tropic Apart'hotel	L'Ermitage	3*	40
Hôtel Le Recif Produced by Lux	Saint Gilles Les Bains - 97434	3*	146
Novotel Saint Gilles	Saint Gilles Les Bains - 97434	3*	173
Villa Mascarine	Saint Leu	3*	5
Hôtel des Neiges	Cilaos	3*	29
Hôtel Austral	Saint Denis	3*	53
Iloha	Saint Leu	3*	64
3*	11 établissements		656 chambres
Les Bougainvilliers	Saint Gilles Les Bains - 97434	2*	15
Le Relais des Cimes	Salazie	2*	29
Hôtel Ecrin	Plaine des Cafres - 97418	2*	21
Hôtel Alamanda	Saint Gilles Les Bains - 97434	2*	70
Les Géraniums	Bourg Murat	2*	22
Hôtel - Restaurant Les Géraniums	Plaine des Cafres - 97418	2*	22
2*	6 établissements		179 chambres
Hôtel - Restaurant La Fournaise	Sainte Rose - 97439	nc	23
Résidence hôtelière Le Vacoa	Saint Gilles Les Bains - 97434	-	15
Cana Suc	Sainte Rose - 97439	-	5
Le Cardinal des Grands	Saint Leu	-	10
Gites Cap Soleil	Saint Leu	-	19
Le pêcheur gourmand	Plaine des Cafres - 97418	-	6
Autres	6 établissements		78 chambres
Total	30 établissements		1 337 chambres

Description du panel des établissements touristiques étudiés

- Sur 639 établissements d'hébergement touristique présents à La Réunion, 30 ont participé à l'élaboration de cette étude. Ces derniers sont composés à plus de 85% d'établissements hôteliers.
- **Les hôtels du panel représentent 1 259 chambres classées, soit plus de 59% de l'offre hôtelière classée à La Réunion.**
- Le panel étudié est majoritairement constitué d'établissements 3* : ils représentent près de 50%. Les établissements haut de gamme 4 et 5* représentent 33% du panel, quand les hôtels 2* et non-classés représentent respectivement 13% et 4% de l'échantillon étudié.
- La taille moyenne des établissements étudiés est de 44,5 chambres. Une moyenne représentative de l'offre présente à La Réunion avec l'ensemble des secteurs géographiques de l'île : Nord – Est – Ouest – Sud – Littoral – Pentec/Hauts.

Source : Le Boucan Canot



Taux d'occupation							
	2011			Evol. 11/07	2007		
	La Réunion	Metropole	Province		La Réunion	Metropole	Province
Total	70,9%	66,4%	NA	10,7 pts	60,2%	NA	NA
Par catégorie							
5* et 4*	66,3%	73,0%	58,9%	7,9 pts	58,4%	71,5%	62,9%
3*	74,3%	63,2%	57,9%	14,9 pts	59,4%	69,2%	61,9%
2*	72,4%	67,0%	60,4%			72,9%	68,4%
Autres	60,9%	67,6%	64,8%			71,9%	70,1%
Par taille							
- de 30 chambres	62,5%						
30 à 60 chambres	69,2%						
+ de 60 chambres	73,9%						
Par secteur							
Littoral Saint-Gilles	75,7%						
Littoral Global	72,7%						
Pentes/hauts	61,3%						

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
 La Réunion 2007 : Rapport Deloitte pour ODIT France ;
 Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011 et 2007

Benchmarking				
Ratios	Ile Maurice	Seychelles	Guadeloupe	Martinique
Taux d'occupation	61,0%	56,0%	50,0%	52,3%

Source : Central Statistics Office / National Statistics Bureau
 Données actualisées / Retraitement KPMG THL

Les données présentées dans le cadre de cette étude divergent sensiblement des données collectées par l'INSEE. Ces divergences proviennent d'une différence de panel. Le panel KPMG est principalement constitué d'hôtels classés, notamment sur les segments 3* et 4*, et d'établissement principalement de grande capacité.

Précisions méthodologiques

- Les données présentées dans les tableaux ci-après sont comparées aux données collectées en 2008 (sur l'année 2007) par DELOITTE dans le cadre d'un rapport commandité par ODIT FRANCE. Le panel d'établissements interrogés en 2011 n'est pas constant avec celui de 2007.
- Les données de métropole sont issues de l'enquête annuelle réalisée par KPMG auprès de 2700 hôtels.
- Nous avons également choisis d'extraire des données de l'hôtellerie métropolitaine de province qui ne sont pas impactées par le marché très spécifique de l'île de France.

Des taux d'occupation élevés et à la hausse

- Les établissements hôteliers de La Réunion affichent des niveaux de fréquentation très élevés liés à la quasi absence d'effet de saisonnalité, et en hausse de plus de 10 points par rapport à 2007.
- On note que les taux d'occupation sont élevés sur tous les segments de marché. Le plus grands établissements affichent les niveaux de TO les plus élevés ce qui est lié au fait que ces hôtels sont principalement implantés sur le littoral
- On constate que l'hôtellerie de Saint-Gilles demeure celle qui présente les ratios les plus élevés. A l'inverse, dans les pentes et hauts, le taux d'occupation moyen est de 61,3% (14 points de moins). Dans les hauts, l'hôtellerie subit une durée moyenne de séjour très faible, souvent « à la nuitée » (vocation d'étape) ce qui impacte naturellement le taux d'occupation.
- Avec un TO moyen de 70,9%, l'hôtellerie Réunionnaise affiche un ratio très supérieur à ceux de Métropole (déjà très impactées par l'hôtellerie de chaînes), de Maurice (61%), des Seychelles (56%) et des Antilles françaises.
- Ces niveaux élevés de TO posent la question de la saturation de l'offre donc de sa sous-capacité dans un marché à la hausse. Rappelons que la fréquentation touristique de l'île, en 2011, était en forte hausse par rapport à 2010. Il sera important de faire un point en 2012.

Prix moyen	2011			Evol. 11/07	2007		
	La Réunion	Metropole	Province		La Réunion	Metropole	Province
Total	94,0 €	NA	NA	9,3%	86,0 €	NA	NA
Par catégorie							
5* et 4*	137,9 €	134,6 €	127,0 €	17,9%	117,0 €	159,1 €	156,3 €
3*	87,1 €	98,4 €	90,2 €	10,3%	79,0 €	89,2 €	83,7 €
2*	63,2 €	67,9 €	64,5 €			59,9 €	56,7 €
Autres	64,4 €	39,7 €	38,6 €				36,4 €
Par taille							
- de 30 chambres	78,1 €						
30 à 60 chambres	94,9 €						
+ de 60 chambres	106,1 €						
Par secteur							
Littoral Saint-Gilles	102,0 €						
Littoral Global	101,9 €						
Pentes/hauts	79,8 €						

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
 La Réunion 2007 : Rapport Deloitte pour ODIT France ;
 Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011 et 2007

Benchmarking		
Ratios	Océan Indien (Maurice + Seychelles)	Antilles Françaises (Guadeloupe + Martinique)
Prix moyen	142 €	82 €

Source : Central Statistics Office / National Statistics Bureau
 Données actualisées / Retraitement KPMG THL

Un prix moyen révélateur du positionnement qualitatif des hôtels de La Réunion

- Le prix moyen des hôtels de La Réunion ressort, en 2011, à 94 €, soit une augmentation de près de 10% par rapport à 2007.
- On constate un écart important entre les prix moyens constatés en hôtellerie 4/5* d'une part et 3* d'autre part.
- L'hôtellerie classée 3* présente un niveau de prix moyen inférieur à ceux constatés en Métropole.
- L'analyse des prix moyens par taille d'établissement révèle assez clairement que ce sont les établissements les plus petits qui présentent les niveaux de PM les plus faibles.
- Dans l'hôtellerie de plus de 60 chambres, le PM est tiré vers le haut par les hôtels Bellepierre, Palm et LUX notamment.
- Quelque soit le segment, l'hôtellerie Réunionnaise affiche des niveaux de PM plutôt comparables à ceux de la métropole et ce malgré des prestations de service qui sont souvent celles d'une hôtellerie littorale (restauration, piscine...).
- Le niveau de prix moyen exprime également la pression exercée par les intermédiaires, tours opérateurs et agences locales notamment, sur des établissements qui demeurent très dépendants des canaux de distribution externes.
- En 2011, L'hôtellerie de l'île Maurice et des Seychelles présentait un prix moyen de 142€, supérieur de 48€ à celui affiché par les hôtels de La Réunion. Cet écart est révélateur du fossé qualitatif qu'il existe entre les parcs hôteliers de La Réunion (très orienté sur le milieu de gamme) et ceux de l'île Maurice (haut de gamme) et des Seychelles (Luxe).
- Ce fossé qualitatif entre les destinations révèle une différence de positionnement. Celle-ci peut s'expliquer notamment par la difficulté, pour les exploitations Réunionnaises, à offrir des niveaux de services comparables à ceux de ses îles voisines dans un contexte où la main d'œuvre est beaucoup plus chère.

RevPar	2011			Evol. 11/07	2007		
	La Réunion	Metropole	Province		La Réunion	Metropole	Province
Total	70,0 €	NA	NA	34,6%	52,0 €	NA	NA
Par catégorie							
5* et 4*	91,5 €	95,3 €	74,8 €	34,5%	68,0 €	113,8 €	98,3 €
3*	64,7 €	62,7 €	52,2 €	37,6%	47,0 €	61,7 €	51,8 €
2*	45,8 €	44,3 €	39,0 €			43,7 €	38,8 €
Autres	42,2 €	26,6 €	NS				43,7 €
Par taille							
- de 30 chambres	46,7 €						
30 à 60 chambres	65,6 €						
+ de 60 chambres	78,4 €						
Par secteur							
Littoral Saint-Gilles	77,2 €						
Littoral Global	74,0 €						
Pentes/hauts	48,9 €						

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
 La Réunion 2007 : Rapport Deloitte pour ODIT France ;
 Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011 et 2007

Benchmarking		
Ratios	Océan Indien (Maurice + Seychelles)	Antilles Françaises (Guadeloupe + Martinique)
Revpar	85 €	50 €

Source : Central Statistics Office / National Statistics Bureau
 Données actualisées / Retraitement KPMG THL

Le Revenu Moyen par chambres disponibles révèle la bonne santé des exploitations hôtelière de La Réunion

- En hausse de près de 35% par rapport à 2007, le RevPAR (indicateur de synthèse de la performances des entreprises hôtelières) des hôtels de la Réunion s'affiche à 70€, sensiblement supérieur à celui constaté dans l'hôtellerie Métropolitaine (en rappelant que le panel d'hôtels Métropolitains est largement constitué d'hôtels de chaînes) et très supérieur à celui de l'hôtellerie de province.
- Grâce à un taux d'occupation élevé, les exploitations hôtelières de la Réunion comblent une partie de leur retard sur les exploitations de l'île Maurice et des Seychelles qui présentent un RevPAR moyen, en 2011, de 85€.
- Dans les Antilles Françaises, celui-ci s'affiche à un niveau de 50€, tiré vers le bas par des niveau de taux d'occupation catastrophiques.
- A la vue de ces premiers ratios, l'hôtellerie Réunionnaise présente d'évidentes garanties en terme de marché pour les investisseurs. Les investisseurs internationaux peuvent être davantage séduits par l'île Maurice ou les Seychelles qui présentent des niveaux de prix moyen supérieurs et des charges de personnel plus faibles, donc une meilleure rentabilité. Les investisseurs métropolitains pourront être séduits par un marché qui présente de meilleurs ratios que ceux de Métropole où que ceux des Antilles Françaises.
- A noter que la catégorie « Autres » représente en métropole les hébergements non-classés. Ces hébergements sont généralement des établissements bas de gamme et super-économique, ce qui n'est pas le cas à La Réunion. Cette différence peut expliquer l'écart entre le territoire métropolitain et l'île de La réunion pour cette catégorie.

Le Résultat d'exploitation vient tempérer l'optimisme des ratios d'exploitation

- Le Résultat d'Exploitation avant loyers, amortissements et impôts se présente à un niveau de 23,2% du chiffre d'affaires dans les hôtels du panel de La Réunion.
- Celui-ci est croissant à mesure que le niveau de classement descend, ce qui peut être révélateur de l'impact des charges salariales sur la rentabilité des exploitations.
- Le RBE hôtelier ressort en hausse de 4,5 points par rapport à 2007.
- Il demeure plus faible que celui constaté dans l'hôtellerie Métropolitaine. Cette dernière, avec un RBE plus élevé, présente une meilleure maîtrise des charges d'exploitations.
- A titre comparatif, en moyenne, les hôtels de l'île Maurice et des Seychelles présentent un RBE moyen de 41%. Dans les Antilles françaises, les difficultés rencontrées par le marché ne permettent pas aux exploitations hôtelières de développer un niveau de chiffres d'affaires qui couvre les charges d'exploitation.



Source : Hôtel Diana Des Indes

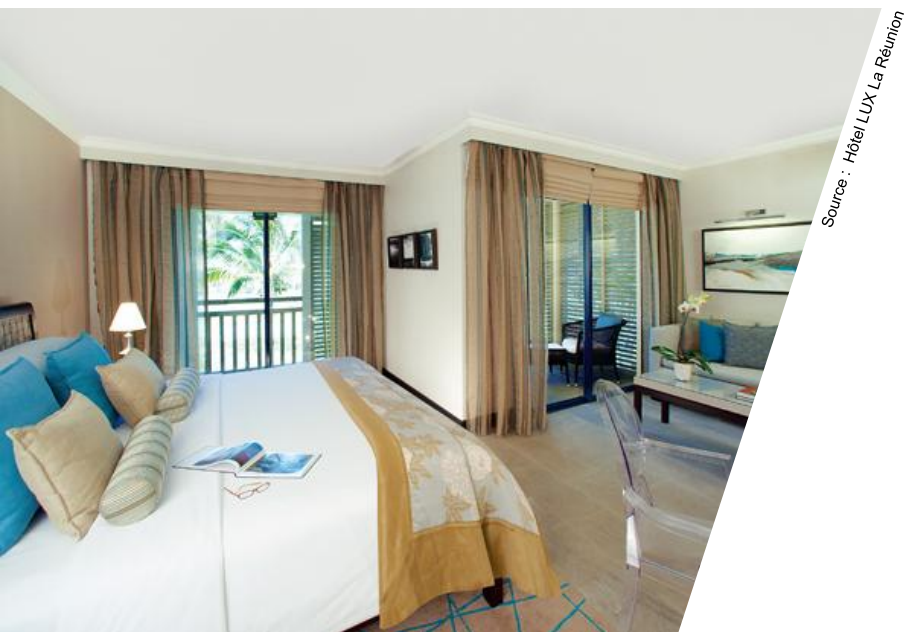
Résultat brut d'exploitation							
	2011			Evol. 11/07	2007		
	La Réunion	Metropole	Province	La Réunion	La Réunion	Metropole	Province
Total	23,2%	NA	NA	4,5 pts	18,7%	NA	NA
Par catégorie							
5* et 4*	21,6%	31,3%	23,9%	7,1pts	14,5%	36,1%	31,5%
3*	24,7%	30,8%	29,7%	3,5 pts	21,2%	38,6%	35,4%
2*	30,2%	30,6%	28,7%			35,6%	33,3%
Autres	24,8%	38,4%	36,5%			40,9%	40,2%
Par taille							
- de 30 chambres	25,0%						
30 à 60 chambres	23,9%						
+ de 60 chambres	23,4%						
Par secteur							
Littoral Saint-Gilles	23,4%						
Littoral Global	23,7%						
Pentes/hauts	22,5%						

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
 La Réunion 2007 : Rapport Deloitte pour ODIT France ;
 Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011 et 2007

Benchmarking		
Ratios	Océan Indien (Maurice + Seychelles)	Antilles Françaises (Guadeloupe + Martinique)
RBE	41%	-6%

Source : Central Statistics Office / National Statistics Bureau
 Données actualisées / Retraitement KPMG THL

Benchmarking			
Ratios	La Réunion	Océan Indien	Antilles Françaises
Taux d'occupation	70,9%	60%	51%
Prix Moyen	94 €	142 €	82 €
RevPar	70 €	85 €	50 €
Frais de personnel / CA	36,9%	22%	46%
RBE / CA	23,20%	41%	-6%



Source : Hôtel LUX La Réunion

En synthèse :

- Les niveaux de taux d'occupation élevés des exploitations hôtelières de La Réunion ne permettent pas de dégager un niveau de RBE aussi élevé qu'en métropole ou que dans les îles voisines.
- Il est souvent évoqué, dans les départements d'outre-mer, un handicap structurel double : le coût des matières premières et la masse salariale (= prime cost). Aidées par les allègements de charges sociales (LODEOM), les charges de personnel s'affichent à un niveau comparable à celles de la métropole.
- La moins bonne rentabilité des exploitations hôtelières de La Réunion trouve donc une réponse dans le surdimensionnement d'autres charges d'exploitation (cf le détail diapo 40). Le RBE plus faible à La Réunion qu'en métropole est impacté négativement à plusieurs niveaux :
 - Le coût de la masse salariale est sensiblement plus élevé, ce qui pose la question de la productivité du travail (les exonérations de charges sociales ne permettent pas d'annuler ce différentiel de productivité du travail entre La Réunion et la métropole).
 - Le coût des ventes qui est également plus élevé du fait du coût des matières premières (nourriture et boissons). Le coût des ventes est également grossi par la rémunération des intermédiaires qui est plus forte qu'en Métropole. En effet, la fonction commerciale est davantage externalisée dans les hôtels Réunionnais qu'en Métropole.
 - Enfin, à travers nos entretiens avec les professionnels autant qu'à la vue des analyses menées, il nous apparaît qu'une gestion plus rigoureuse permettrait de relever de quelques points un RBE qui, dans un panel d'hôtels indépendants, affiche tout de même un bon niveau.
- Par rapport à des destinations telles que l'île Maurice ou les Seychelles, les charges de personnel pénalisent la compétitivité des exploitations Réunionnaises. Surtout, elles ne permettent pas aux hôtels haut de gamme de La Réunion de proposer les mêmes niveaux de services que leurs présumés équivalents de l'île Maurice, des Seychelles ou de Madagascar.

Type de clientèle en 2011

	Clientèle affaires		Clientèle loisirs	
	La Réunion	Metropole	La Réunion	Metropole
Total	25,5%	NA	74,5%	NA
Par catégorie				
5* et 4*	33,5%	42,1%	66,5%	57,9%
3*	27,6%	40,1%	72,4%	59,9%
2*	5,2%	32,1%	94,8%	67,9%
Autres	4,8%		95,2%	
Par taille				
- de 30 chambres	4,0%		96,0%	
30 à 60 chambres	27,1%		72,9%	
+ de 60 chambres	30,1%		69,9%	
Par secteur				
Littoral Saint-Gilles	29,1%		70,9%	
Littoral Global	29,0%		71,0%	
Pentes/hauts	1,1%		98,9%	

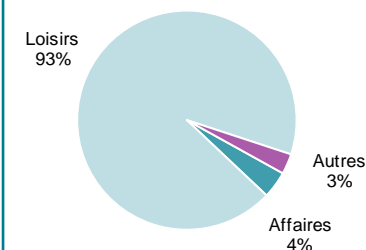
Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

Une clientèle « affaires » significative, portée par la densité du marché domestique

- La clientèle « affaires » représente 25,5% de la clientèle globale des hôtels de l'île de La Réunion.
- Le ratio est inférieur à ceux constatés en France métropolitaine (qui s'appuient sur un marché congrès-séminaires important) mais très supérieur à ce que l'on peut constater sur les destinations de l'île Maurice et des Seychelles.
- L'importance de la clientèle affaires démontre l'importance du marché intérieur. Une particularité et une force du marché de La Réunion.
- On note que, dans les établissements hôteliers situés en dehors des grands axes, notamment dans les pentes et les hauts, les hôtels sont quasi-exclusivement dépendants de la clientèle touristique.

Dans l'Océan Indien

Typologie de la clientèle dans l'Océan Indien (Ile Maurice + Seychelles)



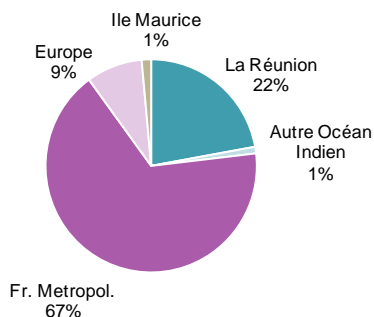
Source : Central Statistics Office / National Statistics Bureau
Données actualisées / Retraitement KPMG THL



Pays de provenance de la clientèle touristique de La Réunion en 2011										
	La Réunion	Métropole	Ile Maurice	Autre Océan Indien	Suisse	Allemagne	Benelux	Autre Europe	Chine	Autre Asie
Total	23,1%	64,7%	1,3%	0,9%	1,2%	4,6%	2,3%	1,6%	0,0%	0,3%
Par catégorie										
5* et 4*	18,2%	64,7%	2,0%	1,5%	1,7%	6,5%	3,0%	2,2%	0,0%	0,3%
3*	27,4%	63,9%	1,2%	0,8%	0,3%	2,8%	1,4%	2,2%	0,0%	0,1%
2*	17,3%	66,5%	0,6%	0,5%	3,6%	0,8%	4,5%	5,3%	0,0%	1,0%
Autres	24,7%	70,5%	0,1%	0,1%	1,4%	2,4%	0,0%	0,8%	0,0%	0,1%
Par taille										
- de 30 chambres	28,2%	54,6%	0,5%	0,5%	3,5%	3,0%	4,5%	4,9%	0,0%	1,0%
30 à 60 chambres	32,0%	57,5%	2,1%	2,2%	0,9%	3,1%	1,1%	1,0%	0,0%	0,1%
+ de 60 chambres	19,3%	69,2%	1,3%	0,7%	0,7%	4,2%	2,0%	2,4%	0,0%	0,1%
Par secteur										
Littoral Saint-Gilles	18,0%	71,3%	0,7%	0,1%	0,6%	4,5%	2,2%	2,4%	0,0%	0,2%
Littoral Global	22,1%	66,9%	1,4%	1,0%	0,7%	3,9%	1,8%	2,1%	0,0%	0,1%
Pentes/hauts	29,6%	51,1%	0,6%	0,5%	4,5%	2,2%	5,1%	5,3%	0,0%	1,1%

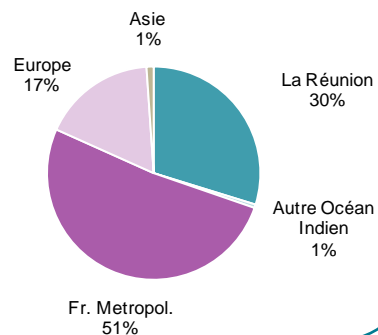
Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

Origines de la clientèle touristique résidant sur le littoral



Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

Origines de la clientèle touristique résidant sur les parties hautes de La Réunion



Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

Le marché intérieur consomme fortement les hébergements du territoire

- 23,1% de la clientèle touristique provient de l'île de La Réunion. Une proportion qui apparaît très élevée dans les hôtels classés 3* et plus particulièrement dans les pentes et Hauts, les populations locales venant y trouver le dépaysement et la fraîcheur.
- La clientèle Métropolitaine demeure davantage attirée par le littoral que par la montagne, en témoigne sa proportion dans les hôtels littoraux et des hauts.

Les marchés étrangers trop faiblement représentés

- Seulement 12,2% de la clientèle hôtelière touristique est étrangère.
- Celle-ci est principalement Européenne avec une dominante sur les marchés Allemands, du Benelux et de Suisse.
- L'île Maurice ne représente que 1,3% de la clientèle hôtelière

Mode de réservation de la clientèle affaires en 2011					
	En direct	TO français	TO étrangers	Centrales de réservations	Autres
Total	73,7%	3,4%	0,0%	12,0%	10,8%
Par catégorie					
5* et 4*	68,2%	4,6%	0,0%	24,6%	2,5%
3*	69,4%	3,1%	0,0%	8,4%	19,1%
2*	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Autres	87,5%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Par taille					
- de 30 chambres	96,2%	3,8%	0,0%	0,0%	0,0%
30 à 60 chambres	83,7%	8,3%	0,0%	8,0%	0,0%
+ de 60 chambres	67,6%	2,0%	0,0%	14,9%	15,4%
Par secteur					
Littoral Saint-Gilles	66,4%	0,0%	0,0%	16,5%	17,1%
Littoral Global	72,7%	3,8%	0,0%	11,7%	11,9%
Pentes/hauts	84,6%	0,0%	0,0%	15,4%	0,0%

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

Mode de réservation de la clientèle loisirs en 2011					
	En direct	TO français	TO étrangers	Centrales de réservations	Autres
Total	41,0%	40,9%	5,8%	7,2%	4,8%
Par catégorie					
5* et 4*	37,5%	43,3%	7,2%	9,5%	2,5%
3*	43,6%	40,3%	6,8%	8,0%	1,3%
2*	34,9%	41,9%	3,7%	5,6%	13,9%
Autres	68,0%	26,9%	0,0%	0,0%	5,1%
Par taille					
- de 30 chambres	48,8%	21,0%	5,6%	7,6%	17,0%
30 à 60 chambres	54,5%	39,2%	4,1%	2,1%	0,0%
+ de 60 chambres	36,5%	44,9%	7,1%	9,5%	2,0%
Par secteur					
Littoral Saint-Gilles	38,7%	41,9%	7,1%	10,1%	2,2%
Littoral Global	40,6%	43,8%	6,3%	7,5%	1,8%
Pentes/hauts	44,5%	27,9%	4,1%	7,3%	16,2%

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

La multiplication des canaux de distribution

- La clientèle « affaires » réserve majoritairement en direct. Les centrales de réservation prennent une part de plus en plus prépondérante avec l'avènement d'opérateurs en ligne tels que Booking , Expedia ou Hôtels.com. Ces opérateurs, qui se développent également fortement en Métropole, au point d'être des canaux de distribution majeurs dans certains hôtels, rognent également les résultats d'exploitation en renforçant le coût des ventes (retrocommission). Chez Booking, le plus important de ces opérateurs sur Internet, la retrocommission est en général de 15% des ventes.
- Au niveau de la clientèle touristique, la clientèle locale associée au développement des forces commerciales dans les hôtels, ont permis de développer une part de 41% de clientèles traitées en direct par les hôtels et résidences.
- Il y a une confusion dans la dénomination des intermédiaires de vente, notamment entre les tour-opérateurs, les agences de voyage et les centrales de réservation. Dans les pentes et les hauts, les hôteliers évoquent l'importance des agences de voyage et intermédiaires locaux (type Connexion) qui commercialisent bien souvent les auto-tours ou les voyages en package Réunion-Maurice. Ces intermédiaires représentent souvent plus de 50% de l'origine des clientèles, ce qui n'apparaît pas dans le tableau de droite.

Les recettes totales par chambre louée démontrent l'impact de la multiplication des centres de profit dans un hôtel

- La recette totale par chambre louée est calculée à partir du chiffre d'affaires global ramené au nombre de chambres vendues.
- Beaucoup plus élevé qu'en Métropole, il démontre la nature même des hôtels de La Réunion naturellement davantage tournés vers un tourisme « de destination ».
- Notons que ces ratios s'affichent en hausse, par rapport à 2007, de +14,1€.



	2011		Evolution 07/11	2007	
	La Réunion	Metropole		La Réunion	Metropole
Total	182,1 €	NA	8,4%	168,0 €	NA
Par catégorie					
5* et 4*	282,1 €	206,2 €	13,8%	248,0 €	237,4 €
3*	141,5 €	139,6 €	-2,4%	145,0 €	127,9 €
2*	116,7 €	90,2 €			81,4 €
Autres	115,1 €	43,5 €			40,7 €
Par taille					
- de 30 chambres	127,1 €				
30 à 60 chambres	161,9 €		14,8%	141,0 €	
+ de 60 chambres	199,8 €				
Par secteur					
Littoral Saint-Gilles	184,5 €				
Littoral Global	185,1 €		16,4%	159,0 €	
Pentes/hauts	160,1 €		16,0%	138,0 €	

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
 La Réunion 2007 : Rapport Deloitte pour ODIT France ;
 Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011 et 2007

L'hôtellerie Réunionnaise et la notion de tourisme de destination

- Comme toutes les géographies isolées, l'île de La Réunion développe un tourisme de destination. La distance relativement importante depuis ses marchés émetteurs induit une durée de séjours significative.
- A l'échelle de l'île, certains secteurs, principalement pour des raisons météorologiques mais aussi de pratiques touristiques, constatent un tourisme « de passage », les durées moyennes de séjours dans les hôtels dépassant difficilement 1,5 jours.
- A l'échelle de la destination « Océan Indien », l'île de La Réunion est une destination régulièrement couplée à l'île Maurice. Cette dernière est appréciée en tant que destination balnéaire alors que La Réunion se veut plus polyvalente et tournée vers la nature et les pratiques sportives.



Source : Hôtel LUX La Réunion

Recettes hors hébergement par chambre louée		
	2011	
	La Réunion	Metropole
Total	83,8 €	NA
Par catégorie		
5* et 4*	149,8 €	79,8 €
3*	53,8 €	49,1 €
2*	51,7 €	26,0 €
Autres	104,8 €	NA
Par taille		
- de 30 chambres	60,9 €	
30 à 60 chambres	65,3 €	
+ de 60 chambres	93,6 €	
Par secteur		
Littoral Saint-Gilles	84,1 €	
Littoral Global	83,9 €	
Pentes/hauts	82,7 €	

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Metropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

Les centres de profit annexes développent fortement le chiffre d'affaire notamment dans l'hôtellerie haut de gamme

- Notamment dans l'hôtellerie classée 4* et 5*, les centres de profit annexes développent fortement le chiffre d'affaires des hôtels. Ainsi, si celui ressort en moyenne à 83,8 € par chambres vendues, il est, dans les hôtels haut de gamme, de 149,8 € soit un peu plus de 50% de la recette totale par chambres louées.
- La restauration principalement (petits-déjeuners et repas) mais aussi la location de salles, les prestations de type Spa viennent constituer cette recette hors hébergement.
- Notons que celle-ci est naturellement plus élevée dans les hôtels de grande capacité, qui affichent des niveaux de prestations annexes plus importants.

Structure des ventes	Hébergement		Nourriture & Boisson		Autres	
	Avec restaurant	Sans restaurant	Avec restaurant	Sans restaurant	Avec restaurant	Sans restaurant
	53,3%	97,6%	43,1%	-	3,6%	2,4%
Total						
Par catégorie						
5* et 4*	48,6%	100%	46,4%	-	5,1%	-
3*	60,5%	97,3%	37,3%	-	2,2%	2,7%
2*	48,3%	94,0%	50,3%	-	1,4%	6,0%
Autres	39,8%	100,0%	55,5%	-	4,7%	-
Par taille						
- de 30 chambres	51,0%	97,0%	43,7%	-	5,3%	3,0%
30 à 60 chambres	55,5%	97,3%	40,7%	-	3,8%	2,7%
+ de 60 chambres	53,1%	NS	43,5%	NS	3,4%	NS
Par secteur						
Littoral Saint-Gilles	54,8%	99,7%	43,0%	-	2,1%	0,3%
Littoral Global	54,1%	97,8%	42,6%	-	3,3%	2,2%
Pentes/hauts	45,9%	95,3%	47,6%	-	6,4%	4,7%

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

La vente de chambres ne représente que 53,3% du chiffre d'affaires des établissements hôteliers de l'île

- La restauration représente une part très significative du chiffre d'affaires.
- Le chiffre d'affaires nourriture et boissons représente 43,1% du chiffre d'affaires global des hôtels avec restauration.
- Ce chiffre élevé s'explique notamment par l'importance, dans de nombreux établissements, de la clientèle extérieure qui consomme donc dans l'établissement, non pour l'hébergement mais pour la restauration.
- Ce phénomène est particulièrement présent dans les exploitations des hauts, notamment dans les Cirques. Quelques rares établissements du panel sont même gérés davantage par des restaurateurs que par des hébergeurs.

Recette moyenne par couvert - Restaurant & banquet				
	La Réunion		Métropole	
	Restaurant	Banquet	Restaurant	Banquet
Total	31,5 €	23,3 €	NA	NA
Par catégorie				
5* et 4*	35,5 €	22,7 €	33,7 €	31,0 €
3*	26,4 €	25,8 €	25,3 €	19,1 €
2*	32,5 €	NS	19,5 €	9,7 €
Autres	NS	NS	17,5 €	
Par taille				
- de 30 chambres	30,3 €	NS		
30 à 60 chambres	49,0 €	5,7 €		
+ de 60 chambres	29,8 €	39,0 €		
Par secteur				
Littoral Saint-Gilles	28,0 €	20,3 €		
Littoral Global	31,2 €	23,3 €		
Pentes/hauts	33,9 €	NS		

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

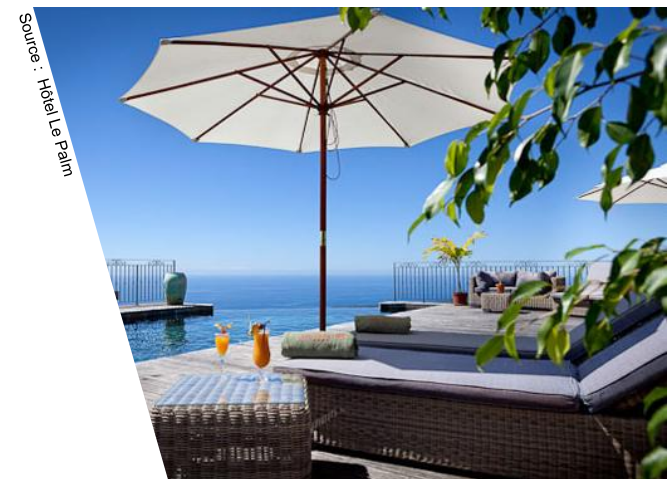
Recette moyenne par couvert - Petit déjeuner		
	La Réunion	Métropole
Total	11,02 €	NA
Par catégorie		
5* et 4*	15,30 €	11,20 €
3*	9,30 €	9,40 €
2*	6,00 €	8,00 €
Autres	NS	5,00 €
Par taille		
- de 30 chambres	6,50 €	
30 à 60 chambres	10,70 €	
+ de 60 chambres	11,60 €	
Par secteur		
Littoral Saint-Gilles	11,30 €	
Littoral Global	11,50 €	
Pentes/hauts	6,50 €	

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

- Les recettes moyennes par couvert s'affichent à un niveau analogue à celles constatées dans les restaurants d'hôtels en Métropole.
- En matière de petits-déjeuners, les niveaux de recettes moyennes sont plutôt supérieurs à ceux constatés en métropole. La recette moyenne des petits déjeuners dans les hôtels de La Réunion est de 11,02 €, de 15,30€ dans les hôtels 4* et 5* et de 9,30€ dans les hôtels classés 3*.

Coûts Nourriture & Boissons (en % des recettes N & B) en 2011						
	La Réunion			Métropole		
	Nourriture	Boissons	Nourriture & Boissons	Nourriture	Boissons	Nourriture & Boissons
Total	32,2%	28,9%	32,9%	NA	NA	NA
Par catégorie						
5* et 4*	30,4%	29,8%	31,0%	28,80%	18,9%	26,10%
3*	35,0%	32,1%	36,6%	30,9%	27,5%	29,8%
2*	37,8%	NS	38,3%	36,9%	20,5%	26,8%
Autres	NS	NS	NS			
Par taille						
- de 30 chambres	50,4%	9,3%	39,1%			
30 à 60 chambres	34,6%	30,8%	37,4%			
+ de 60 chambres	31,7%	30,2%	31,9%			
Par secteur						
Littoral Saint-Gilles	31,0%	30,9%	30,9%			
Littoral Global	32,0%	29,7%	32,3%			
Pentes/hauts	34,8%	21,3%	38,5%			

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011



Source : Hotel Le Palm

Le coût nourriture et boissons est plus élevé à La Réunion qu'en Métropole

- Le coût nourriture et boissons ressort bien supérieur aux ratios moyens de métropole. Sur le haut gamme, représente 31% du chiffre d'affaires Nourriture et Boissons contre 26% en métropole. Sur les autres segments, il est de 36,6% en 3* (contre 29,8%) et 38,3% en 2* (contre 26,8%).
- De près de 40% dans les établissements de moins de 30 chambres, il est également très élevé dans les établissements implantés dans les hauts et pentes.
- Le coût nourriture et boissons élevé dégrade le Prime Cost (coût nourriture et boissons + salaires) ce qui impacte directement la rentabilité de l'activité restauration, et indirectement impacte sur le Résultat Brut d'Exploitation des établissements hôteliers.

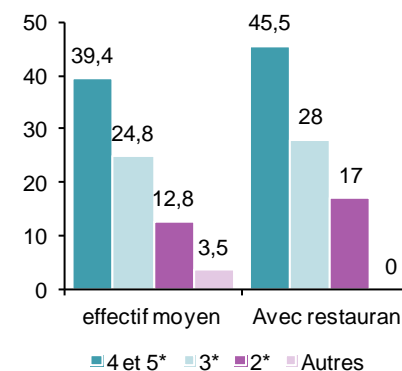
Statistique de personnel

	La Réunion			Métropole		
	Frais de personnel	Effectif moyen par chbr. Dispo.	Effectif moyen par chbr. louée	Frais de personnel	Effectif moyen par chbr. Dispo.	Effectif moyen par chbr. louée
Total	36,90%	0,52	0,73	NA	NA	NA
Par catégorie						
5* et 4*	40,70%	0,74	1,11	37,70%	0,49	0,84
3*	36,60%	0,41	0,56	33,40%	0,3	0,52
2*	29,40%	0,43	0,59	30,40%	0,3	0,51
Autres	29,10%	0,21	0,26	24,90%	0,12	0,18
Par taille						
- de 30 chambres	33,40%	0,45	0,7			
30 à 60 chambres	36,90%	0,47	0,7			
+ de 60 chambres	38,20%	0,59	0,8			
Par secteur						
Littoral Saint-Gilles	37,60%	0,54	0,71			
Littoral Global	36,70%	0,51	0,7			
Pentes/hauts	37,90%	0,55	0,9			

Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

- En moyenne, les charges de personnel pèsent à hauteur de 36,9% du chiffre d'affaires des hôtels de La Réunion. Ce ratio est supérieur à celui constaté en métropole.
- Notamment sur les segments moyens (3*) et haut de gamme (4* et 5*), celui-ci est supérieur de plus ou moins 3 points, et ce malgré les aides sur les charges sociales dont disposent les hôtels. Sur le haut de gamme, la masse salariale plus importante s'explique par le niveau plus élevé des prestations proposées et des services offerts aux clients.
- Dans les petits établissements, nous constatons un ratio personnel plus faible. Ceci est principalement lié au fait que les gérants sont souvent des travailleurs salariés, donc non intégrés dans la masse salariale mais rémunérés après le RBE. Il en va de même dans de nombreux hôtels de taille moyenne pour lesquels les gérants facturent des « frais de siège ».
- Sur le plan de la masse salariale, le manque de compétitivité des hôtels Réunionnais par rapport aux autres îles voisines est criant. Les hôtels de l'île Maurice, avec des structures de personnel plus denses affichent une masse salariale de 22% du chiffre d'affaires.

Effectif moyen par établissements selon la catégorie (avec et sans restaurant)



Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur

Benchmarking

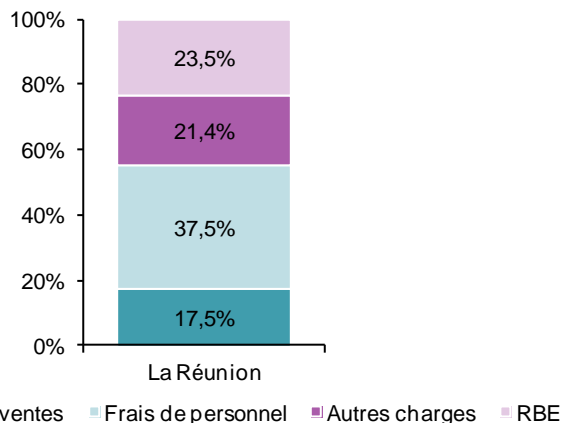
Ratios	Océan Indien	Antilles Françaises
	(Maurice + Seychelles)	(Guadeloupe + Martinique)
Frais de personnel	22%	46%

Salaires

	Océan Indien		La Réunion	
	Maurice	Seychelles		
Nombre d'heures légales par semaine	48 h	48 h	35 h	
Niveaux salariaux en hôtellerie / restauration	Femme de chambre	143,00 €	255,80 €	1 800 €
	Gouvernante	207 €	281,30 €	2 450 €
	Receptionniste	192 €	306,90 €	1 900 €
	Commis	159 €	255,80 €	1 600 €
	Barman	181 €	255,80 €	1 600 €

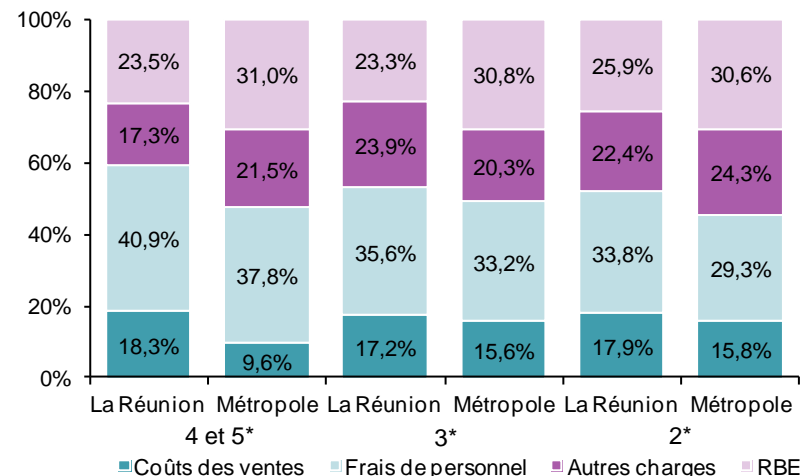
Source : Entretiens réalisés auprès de professionnels
Données actualisées / Retraitement KPMG THL

Distribution du chiffre d'affaires entre les charges d'exploitation et le RBE



Source : La Réunion 2011 : Enquête KPMG Schéma Directeur ;
Métropole 2011 et 2007 : KPMG L'Industrie hôtelière française 2011

Distribution du chiffre d'affaires entre les charges d'exploitation et le RBE par catégorie



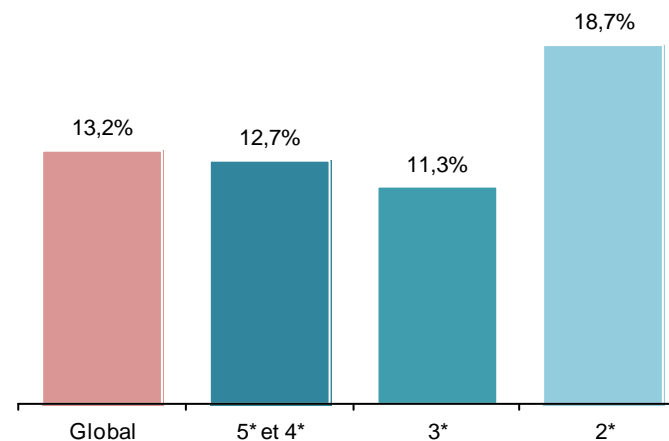
- Le RBE plus faible à La Réunion qu'en métropole est impacté négativement à deux niveaux :
- Le coût de la masse salariale est sensiblement plus élevé, ce qui pose la question de la productivité du travail d'une part, et l'impact des prestations de service annexes d'autre part (Par exemple, le Spa de l'hôtel Palm emploi 16 personnes).
- Le coût des ventes est également plus élevé du fait du coût des matières premières (nourriture et boissons). Il est grossi par la rémunération des intermédiaires qui est plus forte qu'en Métropole. En effet, la fonction commerciale est davantage externalisée dans les hôtels Réunionnais qu'en Métropole.
- **A travers nos entretiens avec les professionnels autant qu'à la vue des analyses menées, il nous apparait qu'une gestion plus rigoureuse permettrait de rehausser de quelques points un RBE qui, dans un panel d'hôtels indépendants, affiche tout de même un bon niveau. La rentabilité des exploitations hôtelières de La Réunion est tout à fait satisfaisante. Une meilleure gestion des approvisionnements, une optimisation de la masse salariale et une internalisation plus forte des canaux de distribution sont autant d'axes de progression du RBE.**

Loyers hôteliers à La Réunion :

La principale charge qui pèse sur les exploitations après RBE (en moyenne de 23,5%) est le versement des loyers immobiliers. Ceux-ci varient en fonction des établissements, entre 6% et 32% du chiffre d'affaires. La moyenne se situe aux alentours de 13,2% du chiffre d'affaires.

Cette moyenne est, malgré les subventions et la défiscalisation qui minorent les loyers, sensiblement supérieure à la moyenne constatée en métropole davantage située entre 10% et 12% du chiffre d'affaires. Pour comparaison, la moyenne des loyers sur les murs hôteliers sur la Côte d'Azur se situe davantage autour de 15% du chiffre d'affaires.

Part du loyer immobilier dans le chiffre d'affaires hôtelier



Malgré les aides au développement hôtelier à La Réunion, les loyers pèsent aussi fortement sur les exploitations hôtelières Réunionnaises que métropolitaine. Ceci s'explique notamment par deux phénomènes décrits dans cette étude :

1. Le coût élevé d'acquisition du foncier
2. Le coût de construction plus élevé qu'en métropole
3. Des taux d'emprunts bancaires sensiblement plus élevés qu'en métropole



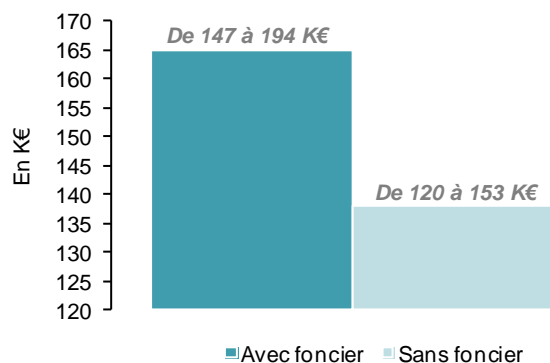
Source : Hôtel Blue Marquillat

**Mesure de
l'attractivité de
l'investissement
hôtelier/para-hôtelier
à La Réunion**

Le coût de la construction hôtelière sur l'île de La Réunion est relativement élevé, supérieur de plus de 20% à celui constaté en Métropole.

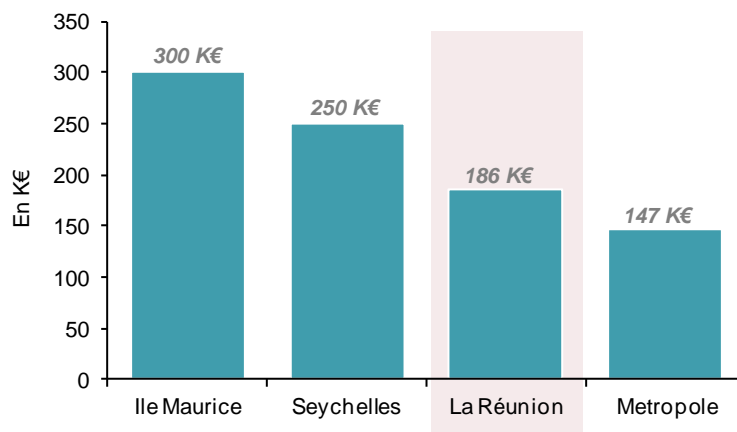
Sur certains secteurs plus difficilement accessibles (les hauts, les cirques), l'acheminement des matériaux élève naturellement le coût de la construction.

Coût de la construction hôtelière ramené à la chambre sur l'île de La Réunion



Note: Calculé à partir d'un panel d'opération réalisées, en cours de réalisation ou en projet sur la période 2006-2012 sur l'île de La Réunion.

Coût comparé de la construction dans l'hôtellerie classée 4*, ramené à la chambre



Le coût de la construction hôtelière sur l'île de La Réunion

- Sur la base du panel d'établissements hôteliers étudiés, nous constatons des niveaux d'investissements à la clés compris entre 147 K€ et 194 K€ lorsque le foncier est inclus, et compris entre 120 K€ et 153 K€ hors acquisition du foncier.
- Ces valeurs s'entendent hors coût du matériel, mobilier et des équipements.
- En métropole, le coût du foncier pour le développement hôtelier représente, en moyenne, entre 17% et 24% du coût global du projet (matériel, mobilier et équipement inclus) en fonction du niveau de classement de l'hôtel.

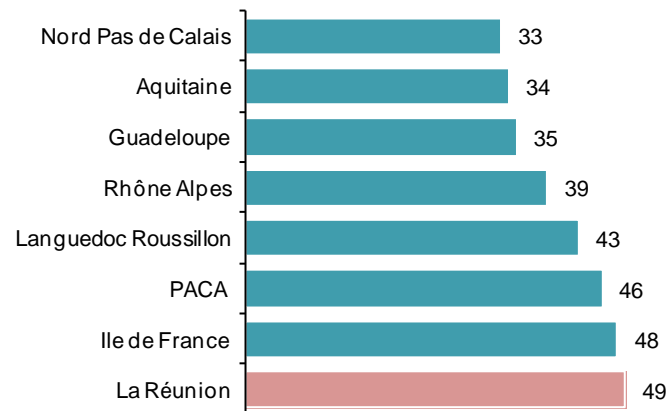
La construction hôtelière moins chère que sur les îles voisines mais plus chère qu'en métropole

- Les montants ci-contre sont indiqués foncier inclus mais excluent le matériel, mobilier et équipement.
- Les montants d'investissement sont indiqués pour un hôtel 4* de type Resort, possédant des équipements structurants pour le tourisme d'affaires et de loisirs (surfaces séminaires, espaces ludiques, Spa & bien-être, piscines...).
- C'est à l'île Maurice que les montants d'investissement sont les plus importants avec une moyenne de l'ordre de 300 K€ par chambre. Ces montants oscillent entre 170 K€ et 450 K€ selon les typologies de construction : Sofitel, Luxury Collection de Starwood, Sugar Beach...
- Aux Seychelles, la moyenne est de 250 K€ par chambre. Cependant, on observe des écarts importants entre les hôtels. On peut notamment citer le Four Seasons dont le montant d'investissement par chambre se situe autour de 900 K€ / clef.
- D'après notre panel, le coût de construction, foncier inclus, reviendrait environ 26% plus chère à La Réunion qu'en Métropole.

Sur l'île de La Réunion, le foncier constitue une problématique spécifique en matière de développement des hébergements touristiques : Il est un frein au développement des hébergements marchands parce qu'il est rare et parce qu'il est chère.

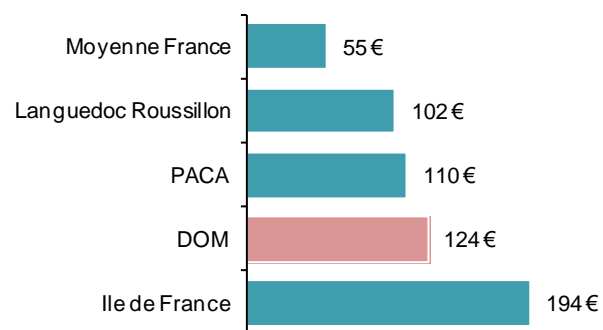
Plusieurs établissements hôteliers récemment créés (Palm, Diana Dea) ont enjambé cet obstacle en finançant la construction de leurs établissements sous la forme de baux emphytéotique passés avec les propriétaires des terrains.

Part du coût d'acquisition du foncier (en %) dans le projet global



Source : Commissariat Général au Développement Durable

Prix moyen des terrains constructibles en €/m² par région



Le coût de la construction hôtelière plus élevé qu'en métropole auquel vient s'ajouter un prix d'acquisition de foncier fort augmentent le coût de construction des hôtels. Ce dernier obère l'attractivité de La Réunion pour les investisseurs hôteliers qui trouvent néanmoins, au travers des subventions et de la défiscalisation notamment, des sources de compensation.

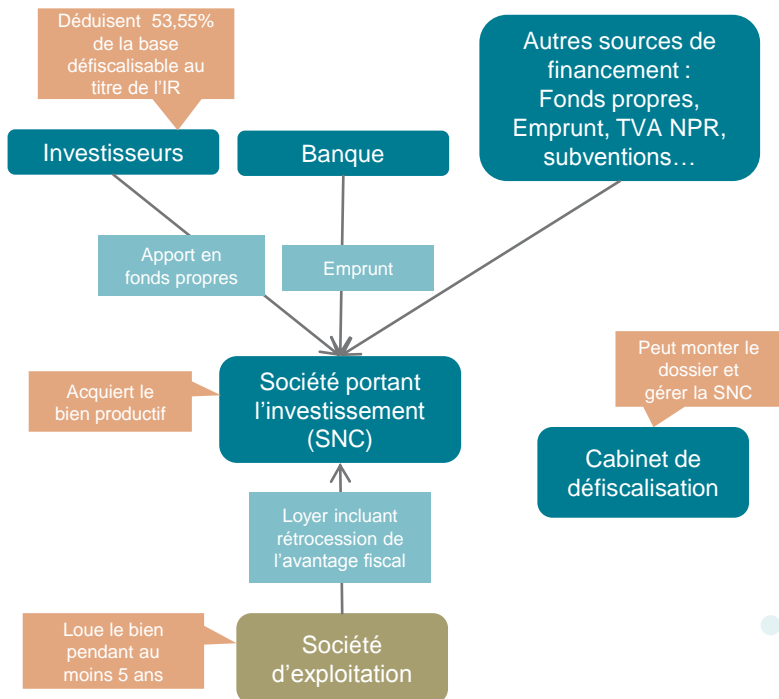
L'impact réel du foncier dans les projets

- En 2009, une étude menée par le service d'observation des statistiques du Commissariat Général au Développement Durable révélait les prix moyens du foncier en France sur la base des permis de construire (logement et commerces).
- Cette étude nous donne quelques bonnes indications de l'impact du foncier dans les projets de développement d'activités, et notamment d'activités hôtelières.
- L'étude révèle que l'île de La Réunion est la région dans laquelle le foncier impacte le plus fortement le coût global du projet, devant l'île de France et les principales régions touristiques Françaises.

Le Prix moyen des terrains constructibles

- En France (DOM et Métropole), le prix moyen du foncier constructible se situait, en 2009, autour de 55 €/m².
- D'importants écarts existent d'une région à l'autre. L'île de France est la région dans laquelle les fonciers demeurent les plus chers devant les DOM.
- Le prix moyen du m² des terrains constructibles se situe, pour les DOM autour de 124 €/m². Mais on sait que la pression foncière est plus forte sur l'île de La Réunion qu'en Martinique, Guadeloupe ou Guyane.
- En 2011, l'indice des prix des terrains constructibles à l'île Maurice présentait des moyennes très disparates en fonction des secteurs et des typologies de terrains. En moyenne sur l'île, les prix varient de 65€/m² à 135 €/m². A Port Louis, les terrains se négocient dans des fourchettes de prix oscillant entre 132€/m² et 275 €/m².

Schéma de la défiscalisation



La loi Girardin – Extraits du décret

- L'article 199 undecies B du Code Général des Impôts dispose que « les contribuables domiciliés en France au sens de l'article 4 B peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu à raison des investissements productifs neufs qu'ils réalisent dans les départements d'Outre-Mer ». Le dispositif ouvre la réduction d'impôts à une activité principalement hôtelière ou touristique et ne consistant pas en l'exploitation de jeux de hasard et d'argent.
- « La réduction d'impôt prévue au premier alinéa est pratiquée au titre de l'année au cours de laquelle l'investissement est réalisé ».
- « La réduction d'impôt prévue [...] s'applique aux investissements productifs mis à la disposition d'une entreprise dans le cadre d'un contrat de location [...] si 62,5% de la réduction d'impôt sont rétrocédés à l'entreprise locataire sous forme de diminution du loyer et du prix de cession du bien à l'exploitant ».
- « Le taux de la réduction d'impôt est porté à 53,55 % pour les travaux de création, de rénovation et de réhabilitation d'hôtels, de résidences de tourisme et de villages de vacances classés. Le bénéfice de cette mesure est accordé à l'exploitant lorsqu'il prend en charge ces travaux ».

Cas concret :

Pour un investissement de 1M€, foncier inclus, on peut estimer la base éligible à la défiscalisation à 900 K€ (en général, entre 5% et 10% de l'investissement global, foncier inclus et excluant les subventions et TVA NPR). L'avantage fiscal net pour l'exploitation hôtelière serait ici de 301 218 € rétrocédé sous forme de diminution de loyers à la SNC (qui porte l'emprunt bancaire).

La Réunion possède un dispositif très incitatif d'aides financières pour le secteur hôtelier, à la création comme à la rénovation.

Aide à la rénovation hôtelière en Outre-mer

- La loi n°2009-594 du 27 mai 2009 pour le développement économique des Outre-Mer (Lodeom) permet une aide à la rénovation des hôtels situés dans les départements d'outre-mer :

Bénéficiaires → Exploitants et propriétaires d'établissements hôteliers à rénover existants de plus de 15 ans.

Montant →

- Subvention maximale de 7 500 € par chambre, dans la limite des clefs.
- Subvention plafonnée à 6 500 € par chambre pour les hôtels de moins de 3*.

Conditions d'attribution →

- Les aides sont accordées une seule fois par établissement.
- L'établissement doit avoir plus de 15 ans d'existence.
- Le projet doit s'intégrer dans la politique d'aménagement du territoire et du tourisme.
- Engagement de la part du bénéficiaire à exploiter le projet durant au minimum 5 ans.

Programme Feder : aides aux entreprises touristiques

Bénéficiaires

Entreprises inscrites au Registre du Commerce à La Réunion, en phase de :

Création

- . Les hôtels classés 3* minimum
- . Les hôtels de charme de plus de 20 chambres et 3* minimum
- . Les eco-lodges 3*

Extension

- . Les hôtels de tourisme, de charme, hébergements de pleine nature classés au moins 2*

Rénovation

- . Les résidences de tourisme classées 2* minimum de plus de 50 clefs
- . Les hôtels de tourisme, de charme, hébergements de pleine nature classés au moins 2*

Montant

Création

- . La subvention est plafonnée à 3 M d'€ pour les projets jugés ayant un impact fort sur l'emploi ou d'une grande capacité. Les établissements 4* disposent d'un forfait de 40K€ par chambres et de 25K€ pour les 3*.
- . Les autres projets disposent de subventions plafonnées à 1,5 M d'€, ou de forfaits de 20K€ par chambre pour les 4* et 15K€ pour les 3*.

Extension, rénovation

- . Les aides pour rénovations, extensions, mises aux normes sont soumises à un plafonnement de 1,5 M d'€. Les forfaits par chambres sont de 20K€ pour les 4*, et de 15K€ pour les établissements 2 et 3*.
- . Tous les forfaits / chambre sont augmentés de 50% pour la zone des Hauts.

Critères

- . Les aides ne peuvent être accordées que si les bénéficiaires ont présenté leur demande écrite avant le début des travaux.
- . Le Projet respecte les normes réglementaires et environnementales
- . Créer des emplois permanents
- . Le projet est rentable économiquement
- . Le projet est en adéquation avec la demande visée
- . Le projet respecte les normes de classement en vigueur

Les simulations réalisées ci-contre montrent que :

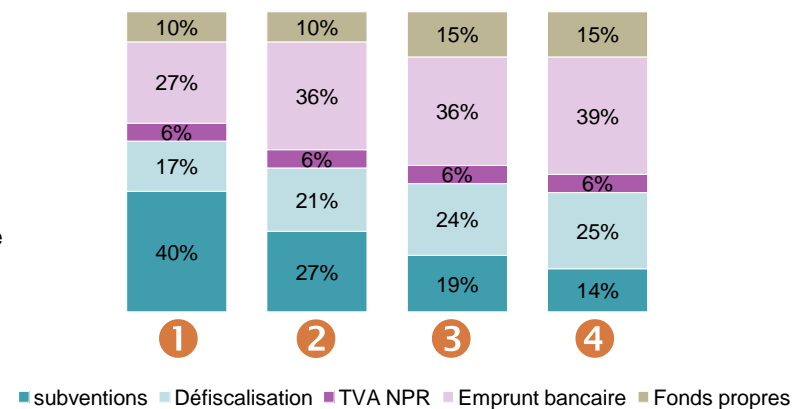
L'outil de défiscalisation vient compenser partiellement la baisse des subventions.

Rappelons que les subventions constituent une aide directe alors que la défiscalisation n'est qu'une aide à l'investissement (une partie étant à prendre en charge par l'exploitation sous la forme de loyers à la SCI).

La superposition d'aides à l'investissement réduit la part des fonds propres et l'emprunt bancaire.

- Le régime de subventions faisant des distinctions géographiques et de taille d'établissement, l'importance de la part de l'investissement faisant l'objet d'une subvention directe varie d'un projet à l'autre. Néanmoins, l'objectif d'un monteur sera toujours d'optimiser la part de subventions directes.
- L'outil de défiscalisation est le second biais par lequel le projet peut être financièrement aidé. La part de défiscalisation dans le financement du projet dépend de la base éligible (dont le montant est obtenu après soustraction des subventions notamment).
- La TVA non perçue récupérable vient, au même titre que les subventions, en déduction de la base éligible. Elle constitue une autre source de financement, minoritaire, d'un projet hôtelier ou parahôtelier.
- Les subventions obtenues + le montant de l'avantage né de la défiscalisation + TVA NPR ne peuvent pas dépasser 70% de l'investissement éligible, foncier inclus (c'est une directive Européenne).
- Le financement de l'investissement est complété par un emprunt bancaire ainsi que par un apport de fonds propres du porteur de projet.

Simulations de financement d'un projet hôtelier sur la base de 4 hypothèses



Projet	1	2	3	4
	4* dans les hauts 30 ch	4* balnéaire 80 ch	4* dans les hauts 15 ch	4* autres 40 ch
Montant théorique projet	4 500 000	11 200 000	2 400 000	5 600 000
Subvention théorique	60 K€ par chambre	40 K€ par chambre	30 K€ par chambre	20 K€ par chambre
Subvention accordée	1 800 000	3 000 000	450 000	800 000
% subventions	40%	27%	19%	14%
Défiscalisation	753 047	2 369 588	572 316	1 419 075
TVA NPR	270 000	672 000	144 000	336 000
Aides totales	2 823 047	6 041 588	1 166 316	2 555 075
% aides totales	63%	54%	49%	46%
Besoin de financement	37%	46%	51%	54%
Emprunt bancaire	27%	36%	36%	39%
Fonds propres	10%	10%	15%	15%

Recommandations :

**Quelle capacité
d'hébergement
supplémentaire sur la
période 2012-2017 ?**

Les objectifs préalables fixés par le Conseil Régional :

L'atteinte des 600000 voyageurs sur l'île de La Réunion est un objectif clairement annoncé par la Région Réunion..

L'atteinte de 600 000 voyageurs en 2015 implique l'augmentation de la capacité des hébergements touristiques de l'île.

Cette augmentation est estimée à 40 000 unités par an pendant 5 ans, soit 9.5 % par an. :



A travers ces objectifs, l'IRT a émis deux hypothèses en 2010 :

- Que la destination La Réunion pourra accueillir 600 000 visiteurs en 2015 si une capacité d'hébergement suffisante est développée en parallèle
- Que cette capacité d'hébergement nécessaire est estimée à 2100 nouvelles chambres d'hôtels et à 1450 nouvelles chambres dans les autres typologies d'hébergements



Nos hypothèses d'évolution de la capacité des hébergements marchands de la destination La Réunion se fondent avant tout sur les données mises à notre disposition :

- Nos estimations se fondent sur les données collectées par l'INSEE dans le cadre de son enquête annuelle. Nous exploitons notamment les données sur le nombre de touristes, la ventilation entre loisirs/affaires/affinitaire ainsi que la ventilation par typologie d'hébergements consommés par les touristes.
- En matière d'hôtellerie, nous exploitons également les données issues de l'observatoire régional ainsi que des données collectées dans le cadre de notre enquête réalisée auprès de 31 hôtels.
- L'absence d'une observation de l'activité des hébergements marchands de type chambres d'hôtes, meublés de tourisme, locations saisonnières (notamment sur les niveaux de fréquentation et les durées moyennes de séjours) ne nous permet que de formuler des hypothèses d'évolution globales pour ces typologies d'hébergements. Celles-ci sont exprimées en nombre de lits.
- Les données d'évolution de la capacité hôtelière et des résidences de tourisme sont exprimées en nombre de chambres.

Précision sur les hypothèses d'évolution du marché :

- Le travail d'analyse prospective ne s'appuie pas sur une évolution conjoncturelle mais sur un trend d'évolution de fond.
- Ainsi, nous estimons l'attractivité réelle du marché Réunionnais et de la destination « Océan Indien » dans son ensemble indépendamment de trends économiques qui ont principalement des impacts court-terme.
- Les analyses prospectives donnent une tendance d'évolution et des volumes en grande masse.

FREQUENTATION PAR TYPE D'HEBERGEMENT	2009		2010		2011	
Nombre de touristes total	421 900		420 300		471 300	
Tourisme affinitaire	222 800	52,8%	197 900	47,1%	211 900	45,0%
Nombre de touristes hors visite famille/amis	199 100	47,2%	222 400	52,9%	259 400	55,0%
ventilation par type de logement						
hôtel	98 300	23,3%	105 200	25,0%	119 500	25,4%
résidence de tourisme	14 500	3,4%	16 600	3,9%	17 900	3,8%
gîte, village vacances	36 100	8,6%	40 500	9,6%	48 800	10,4%
locations	42 600	10,1%	45 400	10,8%	63 500	13,5%
autres (marchand)	12 300	2,9%	12 800	3,0%	15 000	3,2%
parents, amis	218 100	51,7%	198 800	47,3%	206 600	43,8%

SIMULATION HOTELS ET RESIDENCES	2011
Hôtels et résidences ch.	2 709
Hôtels et résidences lits	5 546
Durée moyenne de séjour hôtels et résidences	7 jours
Nombre de clients extérieurs	961 800
nuitées totales extérieurs (76,9%)	480 900
nuitées totales locaux (23,1%)	144 400
nuitées totales	625 300
nombre de chambres (hotels + résidences)	2 709 ch.
capacité d'accueil annuelle (en nb ch)	948 150
TO hôtelier prévisionnel	65,9%

SIMULATION AUTRES HEBERGEMENTS TOURISTIQUES	2011
Total lits hors hôtels et résidences	8 317
Durée moyenne de séjour autres hébergements	7 jours
Nombre de clients extérieurs	1 016 400
Nombre de lits occupés par an / extérieurs	1 016 400
Nombre de lits occupés par an / locaux	100 000
nuitées totales	1 116 400
nombre de lits (hors hotels et résidences)	8 317 lits
capacité d'accueil annuelle (en nb ch)	2 910 950
TO hôtelier prévisionnel	38,4%

2015	
600 000	
210 867	35,1%
389 133	64,9%
178 612	29,8%
26 072	4,3%
69 655	11,6%
93 003	15,5%
21 791	3,6%
202 916	33,8%

2015	
7 jours	
1 432 788	
716 394	
144 400	
860 794	
3 730 ch.	
1 305 500	
65,9%	

2015	
7 jours	
1 473 647	
1 473 647	
100 000	
1 573 647	
11 700 lits	
4 095 000	
38,4%	

Les données obtenues correspondent à une hypothèse de 600 000 visiteurs en 2015

Nous prenons une hypothèse de stagnation du tourisme affinitaire (base moyenne 2009-2011)

Sont intégrés ici les hôtels classés, non-classés et les résidences de tourisme

En partant de cette hypothèse, nous pouvons estimer que la croissance hôtelière de 1020 chambres, sur la période 2012-2015, n'impacte pas les performances des établissements existants.

Le maintien du taux d'occupation au niveau de 2011 valide l'impact nul de la croissance hôtelière sur les hôtels existants.

En parallèle, pour répondre à la croissance des besoins, l'offre d'hébergement devra s'étoffer, en parallèle, de près de 3 400 lits en chambres d'hôtes, gîtes, locations, villages vacances...

- L'analyse suivante a été réalisée sur la base d'une estimation d'évolution de la fréquentation touristique à 600 000 visiteurs en 2015. Dans la simulation suivante, nous privilégions une croissance de la demande qui évolue, proportionnellement, plus vite sur l'hôtellerie et les résidences de tourisme que sur les autres modes d'hébergement.
- L'analyse ci-dessous vise à déterminer les capacités d'hébergement additionnelles nécessaires pour répondre à une croissance de la fréquentation touristique de 471 300 touristes en 2011 à 600 000 touristes en 2015.
- Cette analyse conclut à une hausse nécessaire de **1 340 chambres** et de **2 660 lits autres** pour maintenir l'équilibre du marché et répondre aux nouveaux flux touristiques.

FREQUENTATION PAR TYPE D'HEBERGEMENT		2011
Nombre de touristes total		471 300
Tourisme affinitaire	211 900	45,0%
Nombre de touristes hors visite famille/amis	259 400	55,0%
ventilation par type de logement		
hôtel	119 500	25,4%
résidence de tourisme	17 900	3,8%
gîte, village vacances	48 800	10,4%
locations	63 500	13,5%
autres (marchand)	15 000	3,2%
parents, amis	206 600	43,8%

SIMULATION HOTELS ET RESIDENCES		2 011
nuitées totales extérieurs (76,9%)	480 900	
nuitées totales locaux (23,1%)	144 400	
nuitées totales	625 300	
nombre de chambres (hotels + résidences)	2 709	ch.
capacité d'accueil annuelle (en nb ch)	948 150	
TO hôtelier prévisionnel	65,9%	

SIMULATION AUTRES HEBERGEMENTS TOURISTES		2011
Nombre de lits occupés par an / extérieurs	1 016 400	
Nombre de lits occupés par an / locaux	100 000	
nuitées totales	1 116 400	
nombre de lits (hors hotels et résidences)	8 317	lits
capacité d'accueil annuelle (en nb ch)	2 910 950	
TO hôtelier prévisionnel	38,4%	

2015	
600 000	
210 867	35,1%
389 133	64,9%
192 621	32,1%
33 076	5,5%
66 153	11,0%
81 718	13,6%
15 565	2,6%
202 916	33,8%

2 015	
789 940	
144 400	
934 340	
4 050	ch.
1 417 500	
65,9%	

2015	
1 375 585	
100 000	
1 475 585	
10 980	lits
3 843 000	
38,4%	

Notre évaluation table sur une stagnation du tourisme affinitaire. La croissance du tourisme non-affinitaire est alors, entre 2011 et 2015 de 130 000 touristes environ.

La demande hôtelière croît de 61%, de 88% en résidences hôtelières, de 35% en gîtes et villages vacances, de 28% en locations et stagne dans les « autres ».

L'atteinte des 600 000 touristes générerait une croissance des besoins en hôtellerie et résidences de tourisme de l'ordre de 310 000 chambres consommées par an. Nous tablons sur un « marché local » à périmètre constant.

Dans une optique d'équilibre de marché et pour répondre à la croissance des besoins nés d'une hausse de la fréquentation touristique à 600 000 visiteurs, nous estimons la capacité additionnelle à **1 340 chambres** d'hôtel et de résidence de tourisme.

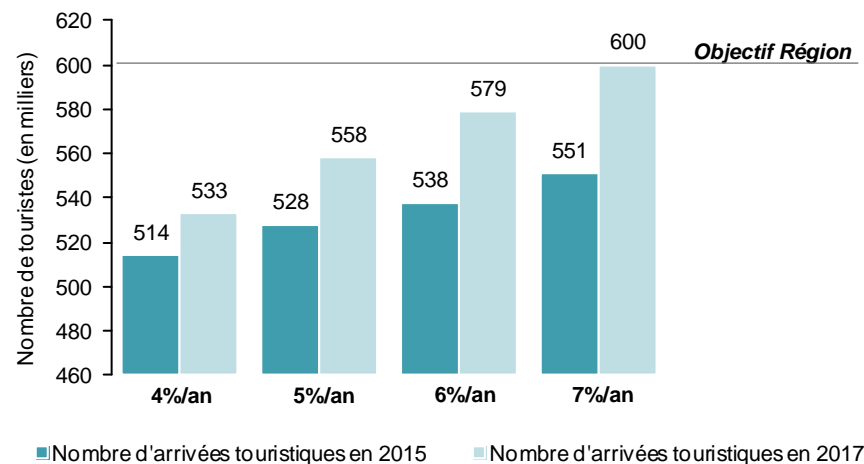
L'atteinte des 600 000 touristes générerait une croissance des besoins en autres formes d'hébergements de l'ordre de 360 000 lits consommés par an.

En plus des 1 340 chambres hôtelières, le territoire devrait également se doter de **2 660 lits supplémentaires** en villages vacances, meublés, chambres d'hôtes, locations...

Nous prenons le soin d'apporter quelques remarques aux estimations du Conseil Régional :

- Dans un contexte économique mondial incertain, l'atteinte des 600 000 visiteurs en 2015, contre 470 000 en 2011, constitue un objectif ambitieux au regard de l'évolution du tourisme depuis 10 ans. De plus, les capacités d'hébergement additionnelles nécessaires sont soumises au calendrier administratif puis de la construction.
- Nous estimons cet objectif davantage atteignable à l'horizon 2017, bien que demeurant largement dépendant du facteur aérien notamment, de la conjoncture internationale en général.
- Les résultats page précédente résultent d'hypothèses d'évolution similaires des demandes hôtelières/résidences d'une part, et des autres formes d'hébergement d'autre part.
- Plus que les autres formes d'hébergements touristiques, les hôtels et résidences de tourisme disposent d'une force de frappe commerciale et d'une visibilité leur permettant d'être des acteurs à part entière de la promotion de la destination La Réunion. A ce titre, il incombe à la Région Réunion de veiller à privilégier les formes d'hébergements touristiques gérées par des professionnels du secteur (hôtels et résidences de tourisme notamment).
- A partir de méthodes de calcul similaires, nous présentons ci-contre les capacités additionnelles nécessaires à partir d'une estimation d'évolution du nombre de touristes sur la destination, sur la période 2012-2017.
- Nos estimations vont d'une croissance de la fréquentation touristique de 4% à 7% par an sur la période 2012-2017.
- Nos estimations tiennent compte d'une évolution plus forte de la clientèle des hôtels et résidences de tourisme par rapport aux autres formes d'hébergement.

Evolution de la fréquentation touristique suivant 4 hypothèses



Test de sensibilité autour de l'évolution quantitative de l'offre d'hébergement					
	2011	evol	2015	evol	2017
croissance de 4% /an					
hôtels et résidences (chambres)	2709	461	3 170	200	3 370
autres hébergements (lits)	8317	638	8 955	345	9 300
croissance de 5% /an					
hôtels et résidences (chambres)	2709	611	3 320	405	3 725
autres hébergements (lits)	8317	803	9 120	500	9 620
croissance de 6% /an					
hôtels et résidences (chambres)	2709	716	3 425	485	3 910
autres hébergements (lits)	8317	1 123	9 440	700	10 140
croissance de 7% /an					
hôtels et résidences (chambres)	2709	821	3 530	570	4 100
autres hébergements (lits)	8317	1 463	9 780	900	10 680

Avec une croissance de 4% /an correspondant à l'atteinte de 533 000 touristes, l'évolution de l'offre de **661 chambres** d'hôtels et résidences et de **984 lits autres** permet de maintenir les niveaux de performances des hébergements existants.

Avec une croissance de 5% /an correspondant à l'atteinte de 558 000 touristes en 2017, l'évolution de l'offre de **1 016 chambres** d'hôtels et résidences et de **1 303 lits autres** permet de maintenir les niveaux de performances des hébergements existants.

Avec une croissance de 6% /an correspondant à l'atteinte de 579 000 touristes en 2017, ces chiffres sont alors de **1201 chambres d'hôtels** et résidences supplémentaires et de **1 823 lits autres** supplémentaires.

Avec une hypothèse de croissance de la fréquentation touristique de 7% /an, permettant d'atteindre l'objectif, en 2017, de 600 000 touristes, la croissance de l'offre hôtelière et de résidences de tourisme de **1391 chambres** ainsi que l'ajout de **2363 lits touristiques autres** permet d'équilibrer le marché (répond aux besoins nouveaux sans pour autant impacter sur l'activité des hébergements existants).

- Ce test de sensibilité permet de mettre en parallèle l'évolution de la fréquentation touristique avec l'évolution nécessaire des capacités d'hébergement. Les capacités d'hébergement additionnelles qui découlent de nos tests constituent les « points morts » au-delà desquels l'évolution de l'offre vient grever les performances des hébergements touristiques du territoire.
- Bien qu'il soit difficile de se prononcer sur l'évolution de la fréquentation touristique de l'île, il nous apparaît raisonnable de travailler à une évolution significative de la capacité d'hébergement touristique de l'île. Pour autant, la recommandation de création de 3 550 chambres à l'horizon 2015 nous semble déconnecté de l'objectif de 600 000 touristes.
- Au regard du potentiel de l'île, mais aussi de la conjoncture internationale, il nous apparaît plus sécuritaire de fixer des objectifs de croissance à partir d'hypothèses plus conservatrices (une croissance annuelle des touristes comprise entre 5% et 6% par an).

Recommandations :

**Quelles typologies
de produits et sur
quels secteurs ?**

La destination La Réunion développe son attractivité touristique en s'appuyant sur un parc d'hébergements attractifs et qui positionnent la destination. Bien que doté d'établissements plutôt qualitatifs, la destination manque de produits d'exception, de concepts forts, différenciants, vecteurs de séjours indépendamment de la destination.

Les velléités de développement sont nombreuses sur la destination Réunion depuis 2 ans. Le nombre d'ouvertures démontre que peu de projets arrivent à leur terme.

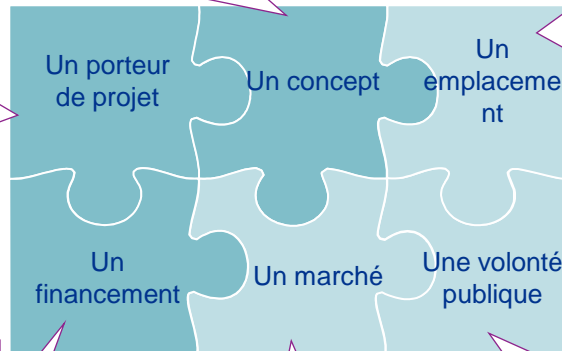
Le financement est une condition sine qua non à la réalisation du projet, et, malgré les diverses aides, un frein majeur au développement des hébergements avec le foncier rare. Pourtant, le secteur offre de belles perspectives sur la destination et des niveaux de rentabilité satisfaisants.

Les performances affichées par les hébergeurs sur la destination valident le potentiel du marché et les opportunités de développement de la capacité d'hébergement.

L'emplacement est une clé de la réussite d'un projet hôtelier ou de résidence de tourisme. Le littoral n'offre pas des opportunités marché inépuisables. Les pentes et hauts offrent des opportunités mais qu'il faut mesurer et prioriser. Trouver un foncier attractif constitue enfin un véritable enjeu sur la destination (et un frein supplémentaire au développement des capacités d'hébergement).

Sur l'île de La Réunion, la volonté publique a plus d'impact, dans la réalisation d'un projet hôtelier ou para-hôtelier que sur les autres territoires :

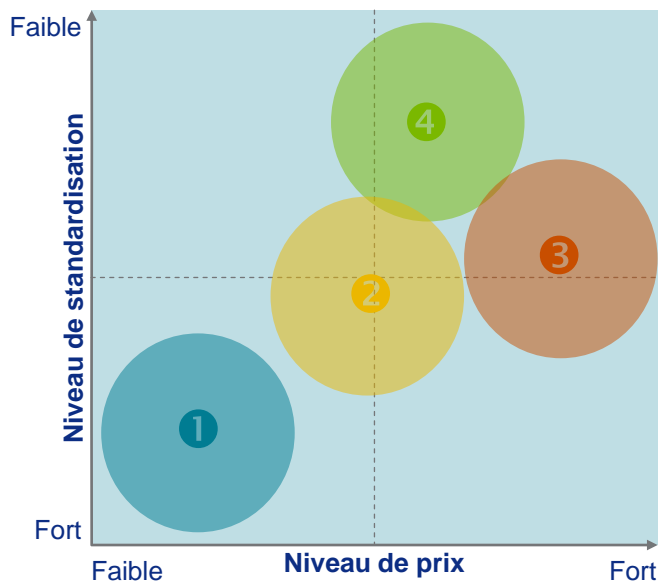
- Dans le financement d'une part, les subventions constituant une part importante de l'apport,
- Dans le foncier d'autre part, celui-ci étant rare sur la destination.



- **Les porteurs de projets** : le schéma directeur devra être le point de départ d'une nouvelle dynamique permettant d'identifier les porteurs de projets et les accompagner jusqu'à la concrétisation de leurs projets.
- **La volonté publique** : les actions qui découleront du schéma impliqueront les acteurs publics notamment dans la mise à disposition de fonciers attractifs.
- **Le marché** : le schéma directeur devra être un outil de validation, auprès des porteurs de projet, de l'attractivité du marché.
- **Le financement** : le schéma directeur devra également être un outil de sensibilisation auprès des organismes bancaires.
- **Les concepts** : nous présentons, dans les pages suivantes, les orientations, en matière de concepts hôteliers et para-hôteliers, les plus opportunes sur le marché local et les plus valorisantes pour le territoire.
- **Les emplacements** : nous présentons, dans les pages suivantes, les secteurs à privilégier pour le développement hôtelier et para-hôtelier des 10 prochaines années.

Nous distinguons 4 grandes typologies de concepts hôteliers et de résidences de tourisme (les deux modes d'hébergement pouvant répondre aux deux typologies de concepts :

- 1 Le produit fonctionnel remplissant principalement une fonction « dortoir ». Il est consommé par une clientèle « affaires » ainsi que par une clientèle touristique désintéressée par l'hébergement (hôtel Austral, hôtel Best Western Saint-Denis...)
- 2 Le produit club (ou Resort) qui privilégie la convivialité et la fonctionnalité. Il se destine notamment à une clientèle familiale et aux petits groupes (hôtel Alamanda, hôtel Blue Beach, hôtel Swalibo, hôtel Le Recif...)
- 3 Le produit haut de gamme, plus exclusif, tourné vers le luxe et le bien-être. Il se consomme dans le cadre de vacances d'exception (hôtel Palm, hôtel LUX)
- 4 Le produit d'exception, qui, sur les destinations exotiques se traduit souvent par « Eco-Lodge » (hôtel Diana-Dea, hôtel Lodge Tamarin)



1 Le produit fonctionnel :

Les bons niveaux de fréquentation des hôtels de Saint-Denis montrent qu'il y a une clientèle « affaires » importante pour asseoir la rentabilité de produits sur les villes d'affaires. Saint-Denis, Saint-Pierre et l'aéroport sont des secteurs opportuns pour ce type de projet.

3 Le produit haut de gamme :

La destination La Réunion, sans pour autant imiter Maurice ou Les Seychelles, a une place à se faire sur le marché du haut de gamme. L'avènement du LUX et du Palm en témoignent. Seuls des fonciers très qualitatifs peuvent accueillir ces produits.

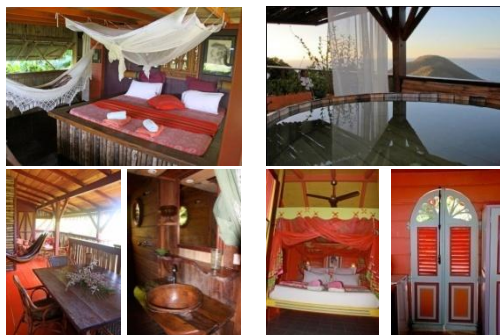
2 Le produit club :

La plupart des hôtels de Saint-Gilles ont un positionnement de produit Club avec peu de prestations de loisirs. La destination La Réunion doit-elle déplorer l'absence d'une véritable hôtellerie de type Club ? Des produits qui nécessitent souvent des fonciers importants.

4 Le produit d'exception :

Il est le révélateur des atouts de la destination et son développement s'envisage largement en dehors du littoral. La destination La Réunion, dotée d'un patrimoine naturel riche, au même titre que Bali ou le Costa Rica, est une destination de produit du type Eco-Lodge. Une priorité du développement hôtelier des prochaines années.

Hôtel Tendacayou - Guadeloupe



Un établissement hôtelier moyen gamme parfaitement intégré dans son environnement

- Ce concept a été créé en 1989 et a évolué au fil des ans.
- 10 bungalows de capacités différentes (2 à 8 personnes) personnalisés
- Deux restaurants, un salon de thé et un spa

- L'hôtel « Tendacayou » apparait comme un hybride entre une location de villa et un hébergement hôtelier classique. En effet, l'ensemble des services proposés sont ceux d'un hôtel haut de gamme 4*.
- La restauration (mix entre cuisine locale et française) s'adapte au moment du repas grâce à 3 concepts : déjeuner, goûter et dîner.
- Le Spa, véritable complément de service à l'établissement, offre un concept nature en lien avec les spécificités des plantes antillaises.

Tarifs par villa compris entre 157,0 € et 627,0 € / Nuit suivant le nb de client

Morgan's Rock Hacienda & Eco-lodge



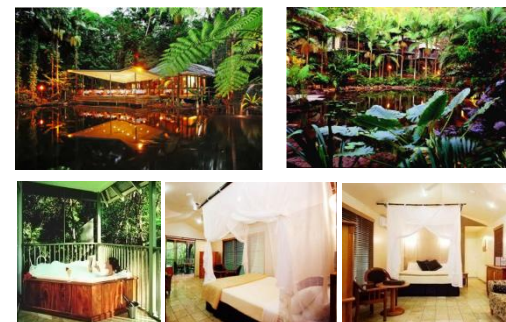
Un établissement hôtelier engagé dans l'écotourisme et l'agrotourisme

- L'hôtel, créé de toute pièce en 2005, pratique le tourisme responsable.
- 15 bungalows pour deux personnes aménagés vers l'ouest au couchant
- Un restaurant, une piscine et une plage privée

- Hôtel véritablement ancré dans le tourisme durable, il a été conçu selon des règles bien précises. Son fonctionnement est lui-même régi pour éviter la moindre interaction négative avec la nature environnante. Proche de la mer, le site est impliqué dans la protection des tortues.
- Le produit s'adapte aussi bien aux familles qu'aux couples grâce à des formules adaptées.
- L'hôtel est recommandé par de nombreuses associations écologistes comme RainForest Alliance ou des magazines comme National Geographic.

Tarifs pour 2 compris entre 123,0 € et 217,0€ / Nuit

Daintree Eco-lodge & Spa



Eco-lodge & spa au cœur de la forêt tropicale australienne

- L'hôtel est thématique sur la culture aborigène.
- 15 luxueuses villas 1 à 3 personnes avec terrasse
- Spa, galerie d'art aborigène et restaurant haut de gamme

- Le « Daintree Eco-lodge & Spa » est un établissement haut de gamme situé dans la forêt tropicale de Daintree, site naturel protégé. Plusieurs villas sont perchées dans les arbres du site.
- Il mixte le luxe d'un hébergement haut de gamme avec spa à la culture aborigène.
- L'hôtel est associé à la protection de la nature avec des organisations telles que Wet Tropics Management Authority ou Natural Heritage Trust under the Land.

Tarifs par villa à partir de 341,0 € / Nuit

Produit

Analyse du concept

Saint-Denis :

L'hôtellerie de Saint-Denis répond tout d'abord aux besoins d'une clientèle « affaires » issue de l'activité des entreprises locales ainsi que des administrations locales.

Les besoins de l'agglomération ne sont pas extensibles en parallèle de l'évolution de la fréquentation touristique de l'île.

Aussi, nos préconisations d'évolution de l'offre sont faibles sur ce secteur, notamment au regard des projets pressentis ou en cours de construction.

Nous déconnectons nos préconisations d'une éventuelle activité « congrès internationaux » qui, selon nos analyses, ne serait pas opportune sur la commune de Saint-Denis.

Aéroport Roland-Garros :

Sur un aéroport développant de tels flux, l'avènement d'une capacité hôtelière est naturellement opportune. Prioritairement orientée sur les clientèles « affaires », elle se devra de proposer des prestations complémentaires pour accueillir les clientèles « loisirs » en transit ou en partance.

Cirque de Salazie :

Remarquable témoin de la richesse naturelle de l'île, ce cirque offre des vues exceptionnelles sur les chaînes de montagne. Les produits de type Eco-Lodge haut de gamme pourraient accueillir une clientèle touristique en séjour.

Saint-Gilles :

Outre les « riches touristiques » (hôtels fermés) pour lesquelles les pouvoirs publics doivent inciter des programmes de remise en tourisme, le repositionnement de la station accompagné par l'avènement d'une hôtellerie haut de gamme serait opportun.

La contrainte foncière constitue une contrainte difficile à lever.

Cirque de Cilaos :

Dotée d'un meilleur climat qu'à Salazie, ce cirque développe un potentiel hôtelier fort pour des produits d'exception. En revanche, contrairement à Salazie, l'offre hôtelière y est déjà bien structurée et des projets de rénovation/extensions existent.

Côte sud-est – Les pentes :

Jouissant d'un climat favorable, de vues remarquables sur l'océan et d'accès faciles aux plages, au volcan et au Cirque de Cilaos, ces secteurs constituent des opportunités pour le développement d'une hôtellerie nécessairement « de destination » : soit haut de gamme, soit de type Eco-Lodge.

Les plaines :

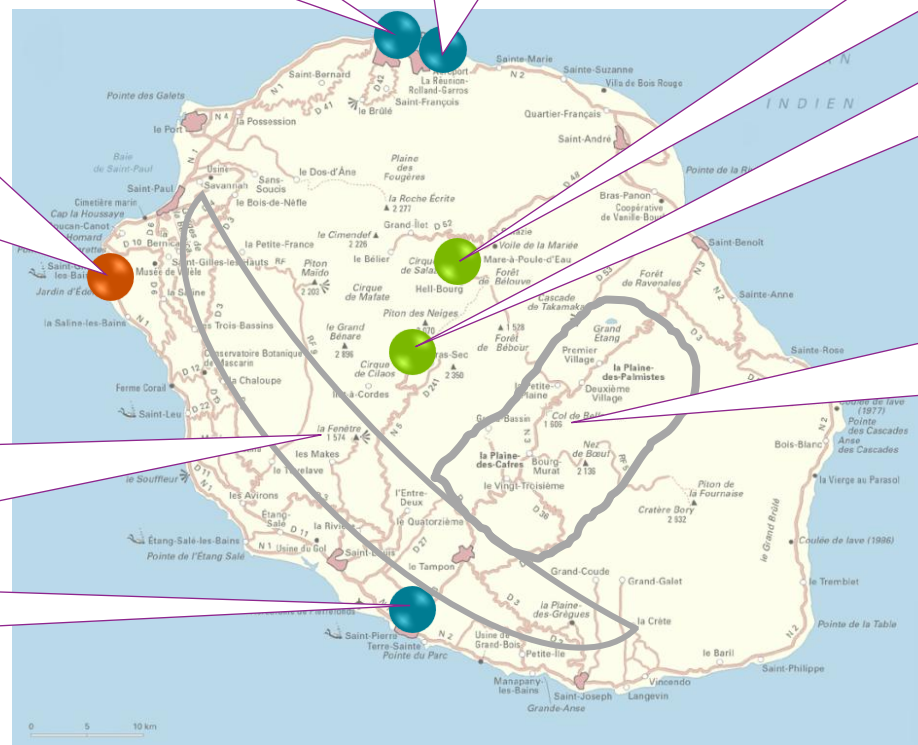
Elles constituent un potentiel fort pour le développement des produits phares de la destination La Réunion. La Plaine des Cafres notamment (connectée aux plages du Sud et sur la route du Volcan) est une pépite pour le développement d'Eco-Lodges.

Saint-Pierre :

Ville d'affaires, Saint-Pierre constate une carence d'hébergement hôtelier, renforcée depuis l'achèvement de la Route des Tamarins.

Plus généralement :

Le développement hôtelier est à réfléchir au cas par cas sur tous les sites, dans les pentes, offrant une vue océan, et sur tous les sites littoraux balnéaires ou préservés.



Capacités additionnelles (hôtels + résidences de tourisme) en fonction des hypothèses retenues

	hypothèse de la région	Croissance 4%/an		Croissance 5%/an		Croissance 6%/an		Croissance 7%/an	
	2015	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17
Saint-Denis	100	55	45	70	60	80	70	80	70
Aéroport Roland-Garros	100	85		100		100	50	100	70
Saint-Pierre	105	65		65	35	65	35	65	35
Les pentes (sud-est)	145	25	30	56	40	85	55	85	55
Cirque de Cilaos	65	30		30		30	20	30	30
Cirque de Salazie	75	31	20	30	35	40	30	40	30
Les plaines	236	80	50	115	70	130	75	150	80
Littoral autre	515	90	55	145	165	186	145	271	200
Total phasé	1341	461	200	611	405	716	485	821	570
Nbre de ch. suppl.	1341	661		1016		1201		1391	

Le marché des congrès :

Bien qu'au potentiel de marché incertain, le marché des congrès/conventions fait l'objet de velléités publiques multiples. Il va de soi que la destination n'a pas la place pour deux équipements.

Au regard de sa capacité hôtelière et de son environnement naturel, Saint-Gilles apparaît comme étant la meilleure destination pour accueillir un Palais des Congrès. Les préconisations suivantes ne tiennent pas compte de l'avènement d'un équipement de ce type.

1 Saint-Denis, Aéroport et Saint-Pierre :

La capacité du marché à absorber les nouvelles chambres est limitée du fait de l'impact moins fort, sur la fréquentation des hôtels de ce secteur, de l'évolution de la fréquentation touristique de l'île. L'équilibre de marché est important à observer au fur et à mesure.

2 Les pentes :

Une situation géographique intermédiaire, les pentes offrent l'opportunité de captage d'une clientèle touristique plurielle. Les opportunités seront à étudier au cas par cas.

3 Cirques :

Les cirques, de par leur situation enclavée notamment, sont des marchés « à part ». La croissance de la fréquentation touristique entrainera certes une croissance des besoins hôteliers, mais la recherche d'un équilibre des marchés nécessitera une évolution progressive et raisonnable de l'offre pour ne pas condamner les établissements existants. Le renforcement raisonnable de la concurrence tirera vers le haut les hôtels existants (contraints de lancer des programmes de mise à niveau de leurs produits).

4 Littoral autre :

Le littoral demeure une valeur sûre de la destination La Réunion. La capacité de l'offre hôtelière à se déployer sur le littoral dépendra notamment de la relance des « friches touristiques » ou du déblocage de fonciers publics (comme ce fut le cas de l'hôtel Palm).

5 Les plaines :

Elles offrent un formidable potentiel « marché » unique dans ce secteur de l'Océan Indien. Les Eco-Lodges des Plaines pourraient être des leviers forts du repositionnement touristique de la destination.

Les secteurs à privilégier

Précisions :

L'absence de données de fréquentation sur les hébergements touristiques autres que hôtels et résidences ne permet pas d'avoir une vision quant aux manques d'hébergements par secteurs. En revanche, nous pouvons apprécier proportionnellement, en fonction de l'attractivité touristique des secteurs et des typologies de flux touristiques qui séjournent sur chaque secteur, les capacités additionnelles sur les périodes 2012-2015 et 2015-2017.

Ces capacités additionnelles sont exprimées en nombre de lits.

Les typologies d'hébergement à privilégier :

En fonction des hypothèses, la création de 983 à 2660 lits touristiques implique le développement de 250 à 660 nouvelles chambres (sur une base de 4 lits par chambres).

Dans ce développement, les chambres d'hôtes peuvent prendre une place spécifique, notamment dans les Hauts. Sur le littoral (dans l'Ouest et le Sud), une réflexion pourra être portée sur une hôtellerie plein-air haut de gamme ainsi que sur une offre familiale de type Village Vacances.

Capacités additionnelles (autres formes d'hébergements), en nombre de lits, en fonction des hypothèses retenues

	hypothèse de la région	Croissance 4%/an		Croissance 5%/an		Croissance 6%/an		Croissance 7%/an	
		2015	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15
Nord	239	57	31	72	45	101	63	132	81
Ouest	1117	268	145	337	210	472	294	614	378
Sud	931	223	121	281	175	393	245	512	315
Est	372	89	48	112	70	157	98	205	126
Total phasé	2660	638	345	803	500	1123	700	1463	900
Nbre de lits suppl.	2660	983		1303		1823		2363	

Les secteurs à privilégier

En matière de chambres d'hôtes :

La capacité d'accueil des chambres d'hôtes demeure relativement faible sur un territoire de moyenne et haute montagne qui accueille traditionnellement une offre de ce type conséquente.

Sur les 468 lits existants en chambres d'hôtes, 260 sont implantés dans le Sud de l'île. Nous préconisons une incitation au développement de ceux-ci notamment dans les cirques et les plaines.

Les typologies d'hébergement à privilégier :

Dans une politique d'incitation au développement des lits touristiques, nous préconisons un travail spécifique sur le développement des chambres d'hôtes qui, compte-tenu des enjeux, pourrait rejoindre le dispositif mis en place pour accompagner le développement de l'hôtellerie.

En fonction des hypothèses retenues, nous tablons sur une croissance de la capacité d'accueil en nombre de lits comprise en +63% et +270%.

	hypothèse de la région	Croissance 4%/an		Croissance 5%/an		Croissance 6%/an		Croissance 7%/an	
	2015	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17	2012-15	2015-17
Nord									
Ouest	50	12	6	16	9	22	12	29	16
Sud	103	25	13	33	18	46	25	60	32
Est	117	28	15	37	20	52	28	68	36
Plaines	242	58	31	77	42	108	58	140	75
Cirques	286	69	37	91	49	127	68	165	89
Total phasé	798	192	103	254	137	355	191	461	248
Nbre de lits suppl.	798	295		391		547		709	

Recommandations :

**Quelles mesures
d'accompagnement
pour soutenir
l'évolution
quantitative et
qualitative de l'offre ?**

Un constat clair pour des orientations visant aussi bien l'hôtellerie existante que les hébergements de demain

Le constat est sans appel. Malgré les incitations fiscales et les subventions, de nouveaux lits touristiques peinent à sortir. Le marché est pourtant porteurs et intéresse les investisseurs. Le foncier est un frein majeur à cette absence de développement. La concrétisation des recommandations du schéma directeur nécessite que le plan d'actions intègre en son cœur cette problématique.

Face à la pénurie de foncier, il est d'autant plus important de considérer la capacité d'hébergement existante, donc les exploitations notamment hôtelières de l'île, comme une partie du patrimoine touristique de la destination.

Dans le cadre de nos investigations de terrain, nous avons constaté que, par manque ou absence d'accompagnement en amont, certaines exploitations hôtelières sont en décalage avec leur marché. Dans certains cas, les choix en matière d'investissement n'ont pas toujours été opportuns. Dans d'autres, c'est l'absence de professionnalisation dans la gestion au quotidien de l'établissement qui obère les performances. Dans les deux cas, un accompagnement structuré en amont aurait pu faciliter l'entrée sur le marché de ces nouveaux produits.

Certaines exploitations (souvent de petite capacité) en décalage avec le marché ont besoin d'un accompagnement personnalisé en fonction des problématiques de chaque exploitation. Cela vaut également pour les porteurs de projets.

Pour soutenir les recommandations quantitatives et qualitatives mais aussi soutenir la filière hébergement, la région / l'IRT pourra activer les leviers suivants, comme autant d'outils d'accompagnement à la structuration de la filière hébergements touristiques :

- 1. Créer un guichet unique doté d'un dispositif d'accompagnement (autant à destination des hébergements existants que des projets)**
- 2. Créer un dispositif de conseil à l'hôtellerie existante et au développement des hébergements touristiques**
- 3. Créer un outil d'aide aux porteurs de projets dans les hauts et dans les pentes**
- 4. Inciter la mise à disposition de fonciers publics pour le développement des hébergements touristique**
- 5. Veiller à la relance des « friches touristiques » du littoral**
- 6. Maintenir la politique d'incitation au développement des capacités d'hébergements**

Qu'est-ce qu'un guichet unique ?

Un guichet unique est un espace d'accueil des porteurs de projet qui se veut assez attractif pour capter l'ensemble des projets potentiels tant en matière de développement que de rénovation.

Nous entendons ici par « guichet unique » un dispositif qui ne concernerait que l'hébergement touristique marchand. Il reviendra à la Région Réunion de déterminer quelles sont les typologies d'hébergement qu'il est opportun de faire rentrer dans ce dispositif. En revanche, au regard des observations préalables du schéma, nous privilégierions les typologies d'hébergement suivantes : hôtellerie, résidences de tourisme, hôtellerie de plein-air.

Pourquoi un guichet unique ?

- Parce que la CCI La Réunion, légitime en la matière, ne joue pas ce rôle sur le secteur des hébergements touristiques,
- Parce que les investigations sur le terrain ont révélé l'absence d'accompagnement en amont et leur impact sur l'activité des hébergements,
- Parce qu'il est indispensable d'avoir une vision globale des projets de développement qu'ils soient initiés par les professionnels de l'île où par des opérateurs extérieurs,
- Parce qu'il est nécessaire pour la bonne application du Schéma Directeur des Hébergements Touristiques Marchands.

Comment fonctionne un guichet unique ?

Sa réussite est conditionnée par sa capacité à se rendre indispensable aux yeux des porteurs de projets. Pour ce faire, il peut disposer de plusieurs leviers :

- Etre le passage obligatoire pour l'obtention de subventions
- Etre le déclencheur d'un dispositif d'aide à l'ingénierie et d'accompagnement au long cours
- Etre le passage obligatoire pour la fourniture de données d'observation de l'activité des hébergements (en lien avec l'observatoire, l'INSEE...)

Quels sont les contours du dispositif d'accompagnement ?

Le dispositif d'accompagnement a vocation à accompagner les porteurs de projets, qu'ils aient des projets de création ou des projets d'agrandissement (la rénovation peut également rentrer dans le dispositif) dans l'étude de l'opportunité et de la faisabilité de leur projet.

Nous précisons le fonctionnement de ce dispositif page suivante.

La question de la prise en charge du guichet unique est importante car sa visibilité et sa crédibilité auprès des acteurs est une clé de sa réussite.

Nous estimons qu'une prise en charge du guichet unique par une structure ex-nihilo n'est pas appropriée compte-tenu de la nécessaire visibilité que devra avoir le guichet.

Où se trouve ce guichet unique ?

L'identification par tous les acteurs et porteurs de projet du guichet unique est une condition sine qua non de sa réussite autant que sa capacité à être un relais crédible pour les professionnels et porteurs de projet. Plusieurs pilotages semblent possibles :

- La Région Réunion qui tire naturellement sa légitimité en tant que financeur du dispositif et relais des subventions.
- L'IRT, en tant que porte d'entrée touristique de la Région Réunion, parce qu'elle est constituée de professionnels qui connaissent les problématiques touristiques et parce qu'elle dispose d'un observatoire, est une structure adaptée pour animer ce guichet unique.
- L'Agence de Développement de La Réunion
- La SR21 ou Agence Régionale de Développement et d'Innovation
- Une structure public-privé de gouvernance publique qui profiterait de l'expertise de professionnels tout en conservant la maîtrise publique.

Les critères requis pour un guichet unique qui répondent aux attentes des différents acteurs touristiques sont :

Maitrise publique : Présence dans les instances dirigeantes, nomination du DG, participation au management, suivi de la mise en œuvre des missions.

Expertise d'autres acteurs : Présence au capital, participation à la gouvernance, à la stratégie et la gestion quotidienne.

Facilité d'actions : Capacité de la structure à travailler en réseau avec les compétences transversales.

Polyvalence : Compétences techniques de la structure à mener à bien les missions confiées.

Partialité : Capacité de la structure à mettre en place une action claire, sans conflits d'intérêt.

Capacité à fédérer les acteurs : Légitimité de la structure à prendre en charge les missions confiées et la connaissance des acteurs du territoire.

Après analyse des critères ci-dessus, il en ressort que :

1- Le guichet unique pourra difficilement être piloté et même influencé par des opérateurs touristiques privés pour les raisons suivantes :

- Le guichet unique doit permettre aux entreprises d'accéder aux dispositifs de subventions : il pourrait mettre des professionnels partenaires en position de juge et partie s'ils faisaient partie du guichet unique.
- Le guichet unique participe à la mise en application des orientations du Schéma qui plaident pour une croissance de la capacité d'hébergement. Là encore, des hébergeurs en place pourraient se trouver en position de conflit d'intérêt.
- Pour ces motifs, il est préconisé la pleine maîtrise publique du guichet unique. En revanche, l'animation de celui-ci devra être assurée par un profil expert du tourisme.

2- L'IRT est la structure la plus idoine pour porter le guichet unique. En deuxième position la Région Réunion

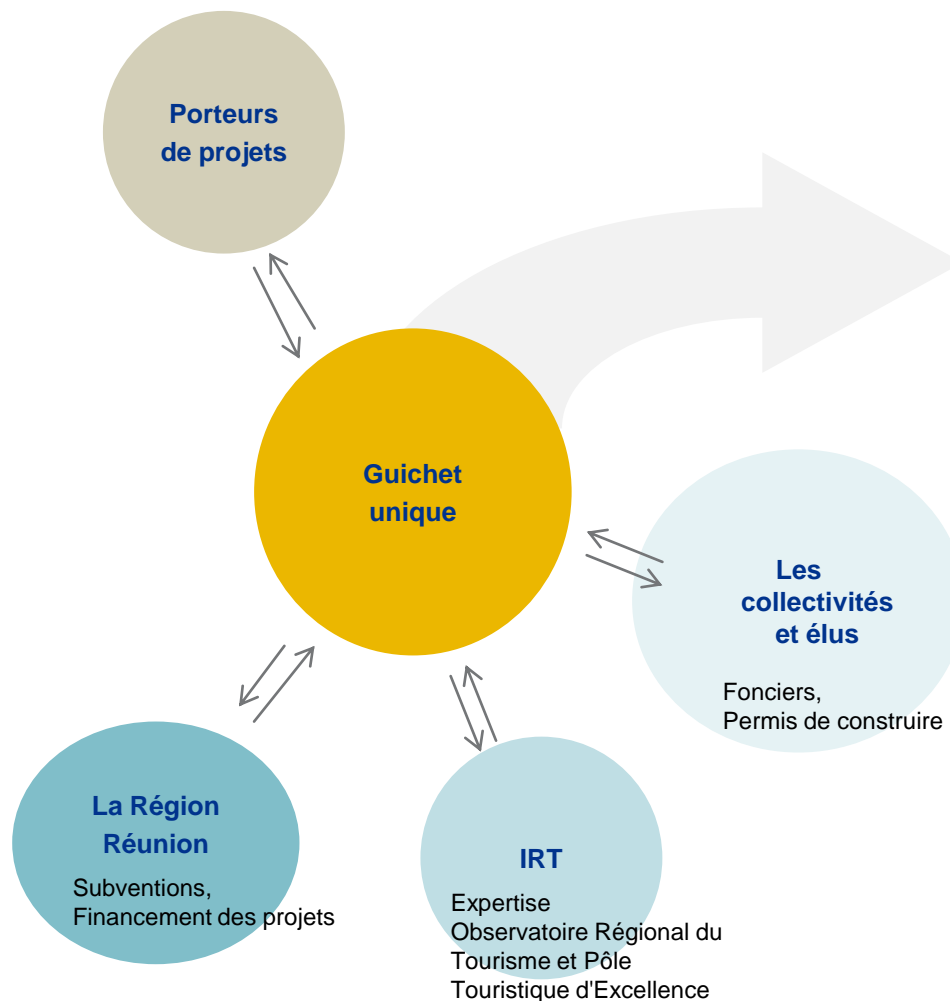
Compte-tenu de ces analyses, il apparaît que l'IRT demeure la structure la plus appropriée pour la prise en charge du guichet unique.

La problématique d'aménagement et de développement des hébergements touristiques

- Le développement hôtelier et des autres hébergements touristiques trouve, à La Réunion plus qu'ailleurs, un frein majeur dans la problématique foncière.
- Les disponibilités foncières sont rares sur l'île, notamment sur le littoral. Dans l'intérieur des terres (pentes et hauts), la viabilisation et l'aménagement des terrains sont complexes voire onéreux.
- Le guichet unique, avec ses compétences et sa connaissance du territoire, serait un bon interlocuteur sur la problématique foncière.
- Cependant, il n'a pas vocation à aménager ou à développer une démarche proactive de libération de fonciers publics ou privés.
- En revanche, une Société Publique Locale d'Aménagement (SPLA) pourrait assurer une polyvalence en matière d'aménagement, permettant par là même, d'agir efficacement sur l'ensemble de la problématique foncière pour le développement des hébergements touristiques.

Création d'un guichet unique doté d'un dispositif d'accompagnement (3)

Schéma de préfiguration d'un Guichet unique pour l'hébergement touristique de l'île de La Réunion :



Accompagne les porteurs de projets :

- En création d'hébergements
- En extension d'hébergements
- En requalification et accompagnement des hébergeurs existants

Pour cela, le guichet unique dispose des outils suivants :

- Un groupement d'experts ou brigade d'intervention pour l'accompagnement sur des sujets spécifiques
- Un dispositif d'accompagnement des porteurs de projet de type « chéquier expertises
- Un catalogue des fonciers disponibles mis à jour en permanence avec les professionnels et collectivités locales

Quelle est sa vocation ?

On constate que la typologie même des porteurs de projet, notamment en hôtellerie, est presque endémique : une reconversion professionnelle ou une diversification d'activité. En effet, contrairement à la Métropole ou à d'autres DOM (Martinique et Guadeloupe notamment), le développement hôtelier est peu assuré par des groupes (encore plus vrai depuis le retrait d'APAVOU).

Le manque de connaissance de marché autant que du métier souvent par porteurs de projets, notamment sur de petites structures, est à l'origine d'erreurs de positionnement, d'investissement qui peuvent mettre en péril la rentabilité même de l'exploitation au-delà de la rentabilité de l'investissement.

Un dispositif de conseil en amont permettrait de sécuriser les porteurs de projet en leur proposant un regard d'expert autant qu'un regard extérieur sur leur projet pour en valider l'opportunité « marché » d'une part, mais aussi la faisabilité économique et financière.

Il permet également de communiquer auprès des porteurs de projet sur les orientations du schéma : les conclusions des études découlant du dispositif de conseil allant dans le sens des orientations du schéma.

Quel serait son fonctionnement ?

Pour faire face à la perte de lits touristiques et accompagner la relance de ceux-ci, la Région Rhône Alpes a mise en place le dispositif des « Chèques Expertises ». Ce dispositif vise à accompagner les porteurs de projets (de création, de rénovation, de repositionnement) via un accompagnement au conseil. Ce dispositif est pris en charge intégralement par la Région qui met à disposition des porteurs de projets des experts retenus en amont. Le fonctionnement des chèques-expertises de la région Rhône Alpes suivent le schéma ci-contre. Nous préconisons la mise en place d'un dispositif analogue, en soutien du développement des hébergements marchands.

A qui s'adresserait-il ?

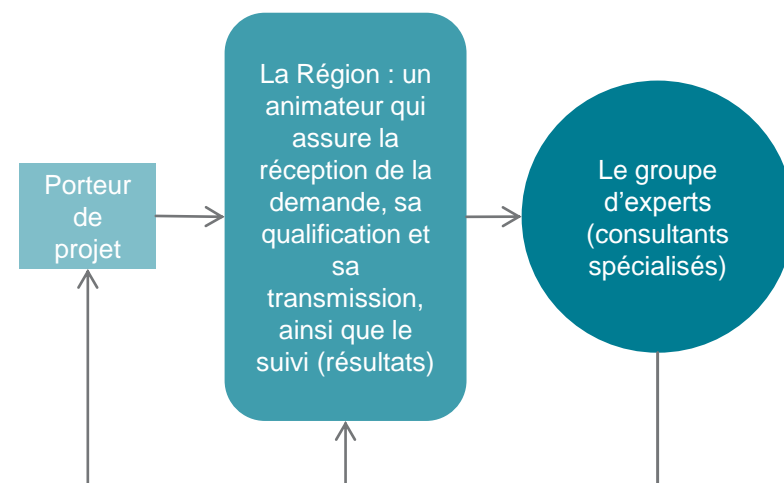
Aux investisseurs ou porteurs de projet qui souhaitent investir à La Réunion (et dont le projet est sérieux : après vérification de l'intérêt et des capacités du porteur de projet)

Aux hébergeurs existants qui souhaitent développer leur capacité d'hébergement

Aux hébergeurs existants qui souhaitent repositionner leur produit dans le cadre d'un investissement

Aux hébergeurs qui souhaitent avoir une vision plus claire de leur exploitation (feuille de route) ou de process sur des sujets précis (commercialisation, yield management, stratégie de communication, mise aux normes...).

Ce dispositif serait éligible pour les typologies d'hébergements suivants : hôtellerie, résidences de tourisme, villages vacances, maisons d'hôte et gîtes de randonnée.



Constat

- Le foncier se fait rare et cher sur le littoral Réunionnais
- De nombreux atouts touristiques de la destination La Réunion se trouvent non seulement sur le littoral mais dans les hauts
- Les recommandations de ce Schéma Directeur visent notamment le développement d'hébergements dans les hauts
- Il y a des problématiques spécifiques de développement et de construction dans les hauts

Aujourd'hui, les porteurs de projets qui envisagent un développement dans les hauts font souvent face à une multitude de difficultés. Celle-ci constituent autant de freins au développement de ces formes d'hébergements sur ces secteurs portant en besoin et dans un marché qui a besoin de produits « tête de gondole » dans les hauts et les pentes.

Proposition

De la même manière que nous proposons d'accompagner les porteurs de projet en matière de conseil, il apparaît important de pouvoir accompagner spécifiquement les investisseurs qui ont un projet dans les hauts mais sur un plan technique.

Une construction neuve dans les hauts soulève bien souvent des contraintes en matière de voirie, d'électricité, de fluides, de télécommunications, voire environnementales (en lien avec le Parc National).

Le guichet unique doit pouvoir, au-delà de la sensibilisation à ces problématiques, orienter le porteur de projet vers les interlocuteurs susceptibles de l'aider sur ces différents points de résistance.

Il s'agirait ici de mettre en réseau un groupe de professionnels (une brigade d'intervention) qui seraient tous, à leur niveau, les interlocuteurs susceptibles d'accompagner le porteur de projet sur chacune de problématique soulevée.

Travail en amont

Identifier les experts/professionnels susceptibles d'aider les porteurs de projet nécessite, en amont, d'identifier l'ensemble des problématiques qui sont autant de freins au développement de cette offre dans les hauts. Pour ce faire, les retours d'expérience des investisseurs qui sont passés par ces étapes difficiles sont riches d'enseignements (M. TREPP, propriétaire de l'hôtel Diana Dea, a du faire face à de nombreuses difficultés techniques, non prévues au départ, qui ont fortement alourdi le budget de son projet).

Inciter la mise à disposition de fonciers publics

Pourquoi envisager le développement des hébergements touristiques sur du foncier public ?

- Parce que le foncier privé sur le littoral est rare et fait l'objet de blocages de la part des propriétaires
- Parce que le foncier est couteux à La Réunion
- Parce que les acteurs publics ont la volonté de développer des entreprises touristiques sur leur commune
- Parce que c'est un modèle qui se développe à La Réunion

Sous quelle forme envisager ce développement en partenariat ?

En France métropolitaine, les acteurs publics prennent de plus en plus le relais de la sphère privée en matière de développement touristique, notamment sur des territoires qui peinent à accueillir l'investissement privé. Les modèles de partenariat divergent en fonction de la typologie du projet et du territoire.

Sur l'île de La Réunion, l'hôtel Le Palm, la dernière concrétisation hôtelière d'envergure, a pu se développer grâce au concours de la municipalité de Petite-Ile qui a accordé un foncier à ce projet. La commune en a gardé la propriété via un bail emphytéotique accordé au porteur de projet.

D'autres formes de partenariat, nécessitant davantage d'implication de l'acteur public, peuvent être envisagées en fonction des cas. Dans le cas de la réhabilitation/requalification d'un bâti, la commune peut se muer en investisseur à la recherche d'un opérateur pour prendre le lieu en gestion.

C'est une réflexion au cas par cas qui part toujours d'une volonté publique de soutenir le développement touristique et la venue d'entreprises touristiques sur son territoire. La sensibilisation des municipalités (notamment celles concernées par les recommandations du schéma directeur) constitue donc un passage obligatoire.

Comment lancer une réflexion avec les municipalités concernées sur leur implication dans le développement des hébergements marchands ?

- Communiquer sur les préconisations du Schéma Directeur des Hébergements Touristiques Marchands
- Identifier/recenser précisément avec eux les fonciers opportuns à un développement des hébergements touristiques suivant les recommandations du Schéma
- Mesurer l'impact fiscal, économique et social direct et indirect du développement de la ou des activité(s) pour la commune (à la manière des travaux réalisés dans le cadre de l'étude sur la mesure de l'impact économique
- Accompagner les communes (tant sur le plan de l'ingénierie que sur le plan financier) dans la mise en place d'appels à projets

Un accompagnement de l'IRT dans le lancement d'appels à projet pour la recherche d'investisseurs/opérateurs pourrait être une finalité. Ces appels à projets pourrait être traités individuellement, suivant un calendrier propre à chaque projet, ou collectivement (à la manière de la démarche actuellement engagée, à Mayotte, par le Conseil Général en lien avec ATOUT France).

Constat

Alors que le littoral Réunionnais souffre d'une carence de foncier disponible pour le développement des hébergements touristiques, certains établissements hôteliers fermés depuis plusieurs années et devenus des « friches touristiques » sont peut-être les opportunités de demain.

D'anciens grands établissements hôteliers tels que le Maharani, le Paladin, le Maïdo, constituent des opportunités foncières évidentes pour le développement des hébergements touristiques dans les 10 prochaines années.

Proposition

La Région Réunion n'a pas de réels leviers d'actions vis-à-vis de ces dossiers qui sont en général entre les mains de vendeurs qui, jusqu'alors, peinent à céder leurs actifs (ces derniers perdent chaque année un peu plus de valeur).

Outre la promesse de subventions, la Région peut, dans le cadre de l'application de ce Schéma Directeur être moteur de nouvelles réflexions portées spécifiquement sur chaque site. Certains d'entre eux, compte-tenu de leur superficie et de leur emplacement constituent des enjeux stratégiques.

En accord avec les propriétaires des fonciers, la Région peut engager une réflexion sur le devenir des ces sites et veiller à ce qu'ils soient engagés dans un cycle dynamique de cession/reprise/requalification avec une vocation touristique et d'hébergement touristique au bout.

Constat

Sur la période 2007-2011, la capacité hôtelière s'est contractée sur la destination La Réunion. Sous les effets de la crise du Chikungunya, de grandes structures sont sorties du marché, non remplacées par l'émergence de nouveaux produits.

Peu à peu les acteurs reprennent confiance dans le marché local qui affiche des performances retrouvées. Les constats de KPMG sur le terrain couplés aux prévisions d'évolution du marché nous amènent à valider l'opportunité de l'investissement hôtelier (et d'autres formes d'hébergement touristique) sur l'île de La Réunion dans les années à venir.

Dans ce contexte, il est important que le Conseil Régional maintienne sa politique incitatrice en matière de subventions. Celle-ci devra être aménagée pour coller aux recommandations du Schéma Directeur des Hébergements Touristiques Marchands.

Ses orientations :

Aujourd'hui, la politique de subventions est tournée vers les typologies d'hébergements suivants :

- En création, les hôtels de plus de 20 chambres avec un classement 3* minimum.
- En extension, les hôtels et hébergements de pleine nature classés 2* minimum.
- En rénovation, les hôtels classés 2* minimum et les résidences de tourisme de plus de 50 chambres classées 2* minimum.

Proposition

Les montants accordés et les plafonds : Nos analyses montrent l'effet levier tout à fait significatif que représentent les subventions dans le financement d'un projet et l'attractivité de celui-ci. Le maintien de ces niveaux d'aides permettront de faciliter la prise de décision par les investisseurs.

Les conditions d'attributions : Aujourd'hui, 4 critères jouent sur le montant attribué, à savoir le classement, la capacité, l'emplacement et le caractère impactant sur l'emploi et la qualité.

- Le classement : Avec le nouveau classement, il faudra intégrer l'hôtellerie classée 5* qui devra être bénéficiaire au même titre que l'hôtellerie classée 4* des subventions, peut-être dans des proportions supérieures (une majoration à envisager). Nous préconisons le maintien du seuil 3* nouvelles normes pour l'obtention de subventions à la création.

- La capacité : Nous proposons de maintenir les seuils en milieu urbain, mais de diminuer ceux-ci en zone balnéaire de 80 à 50 chambres et, en zone des Hauts, de 25 à 15 chambres.

- L'emplacement : Le dispositif privilégie le développement dans les Hauts. Au regard des difficultés inhérentes au développement hôtelier sur ces secteurs, et compte-tenu des ambitions du schéma, il est opportun de maintenir l'augmentation de 50% des forfaits.

Pour l'extension comme pour la rénovation, nous préconisons le maintien des dispositifs existants tout en envisageant une augmentation des plafonds, permettant d'accroître, le cas échéant, l'attractivité d'une reprise de friches touristiques (à moins que la Région Réunion envisage, à bon escient, la mise en place de dispositifs spécifiques pour la relance de friches touristiques identifiées au préalable.

Pourquoi l'investissement locatif est-il une opportunité de développement des capacités d'hébergement touristique, notamment sur le littoral ?

Le coût élevé du foncier sur l'île ainsi que l'attachement des Réunionnais à la propriété foncière libère peu d'opportunités à court terme de développement du nombre de lits touristiques, notamment sur le littoral Réunionnais.

Une piste de réflexion est engagée sur la possibilité de développer un dispositif d'aide incitant les particuliers propriétaires de fonciers, notamment sur les secteurs attractifs, à investir dans l'immobilier locatif à destination des touristes.

Peut-on asseoir une politique de développement des capacités d'hébergement sur le locatif ?

Bien que le développement des hébergements locatifs reste considéré comme un complément au développement d'autres formes d'hébergement touristique, il pose trois problèmes majeurs :

1. Le difficile et coûteux contrôle de la réelle vocation touristique de l'investissement subventionné
2. L'effet d'aubaine créé par le dispositif : La volatilité de l'offre à moyen terme. Peu de contrôle du Conseil Régional sur les capacités d'hébergement d'une année sur l'autre. A plus long terme, un vieillissement de ses capacités d'hébergement par manque d'investissement des propriétaires.
3. A la différence d'acteurs hôteliers et parahôteliers, les hébergements locatifs ne participent pas de la promotion de la destination Ile de La Réunion. Ils ne sont pas moteurs en matière de communication.

Proposition

Il nous apparaît difficile de contrôler la véritable mise en tourisme d'hébergements locatifs qui seraient subventionnés.

Par extension, il ne nous apparaît pas opportun de considérer le développement du locatif comme un palliatif aux hébergements touristiques hôteliers et para-hôteliers.

En métropole, les politiques incitatrices en matière de développement de l'hébergement touristique locatif ont montré leurs limites notamment à plus long terme lorsque le parc d'hébergement commence à vieillir.

Nous ne préconisons pas la mise en place d'un dispositif d'aide pour le développement des hébergements locatifs.



cutting through complexity

© 2012 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Coopérative ("KPMG International"), une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Imprimé en France.
Le nom KPMG, le logo et "cutting through complexity" sont des marques déposées ou des marques de KPMG International.