

Cercle des Financeurs de l'investissement touristique

9 décembre 2025

Château de Chapelle Villars



LA VIE
EN
RELIÉF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme



Ordre du jour

Présentation du site et des projets de développement

Données du tourisme en Auvergne-Rhône-Alpes

Présentation de la mission Hébergement

Dispositifs de financement BPI

Déjeuner su place au restaurant l'Oliveraie

Présentation de 2 projets d'investissement
Montagne (38) et Saint-Geney's-Près-Saint-Paulien

Visite du Château

Le tourisme en Auvergne- Rhône-Alpes

Principaux chiffres clés

Les indicateurs essentiels pour comprendre
l'activité touristique en région



LA VIE
EN
RELIEF



Indicateurs économiques



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

L'emploi touristique

251 190 emplois touristiques, soit **8 %** des emplois de la région. C'est :

- Plus que le secteur de la construction (6 à 8 % des emplois de la région)
- La moitié du secteur de l'industrie (15 à 16 % des emplois de la région)

Emplois salariés



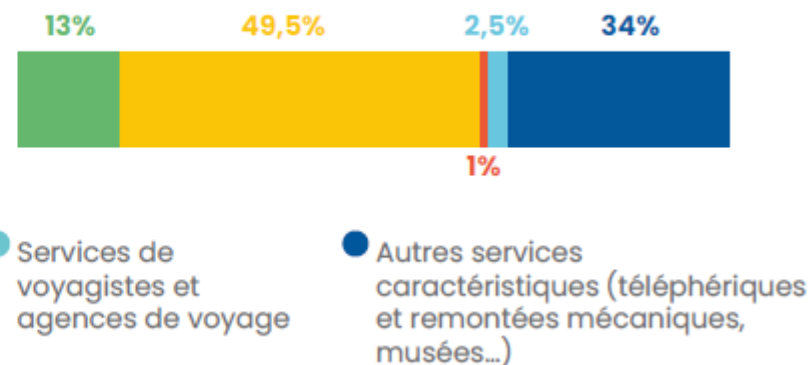
206 020
emplois salariés
+1,5% / 2023

Emplois indépendants



45 170
travailleurs indépendants
+3% / 2023

Répartition des effectifs



La dépense des visiteurs français

Dépense moyenne par jour et par personne en Auvergne-Rhône-Alpes

| | |
|---|-------|
| Touristes (avec nuitée), motif personnel - 2024 | 69 € |
| Excursionnistes (sans nuitée, A/R de plus de 100km), motif personnel - 2024 | 69 € |
| Itinérants (ViaRhôna), motif personnel - 2022 | 69 € |
| Touristes d'affaires, motif professionnel - 2024 | 151 € |

| Par type d'hébergement (motif personnel) | Dépense moyenne par jour et par personne - 2024 |
|--|---|
| Hôtel | 151 € |
| Location, gîte et chambre d'hôtes | 102 € |
| Camping | 74 € |
| Autre marchand (dont résidences de tourisme) | 122 € |
| Hébergement marchand | 111 € |
| | |
| Hébergement non marchand | 39 € |

L'investissement touristique

Investissements

Source : Atout France 2023



1,9 milliard d'€

d'investissements touristiques*

*hors résidences secondaires

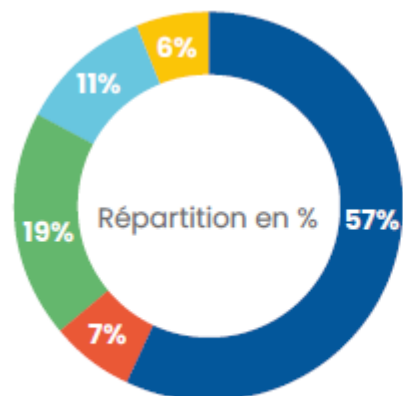
65%

pour l'hébergement
marchand

35%

pour les
équipements

Zoom sur les investissements dans les hébergements marchands



- Hôtels
- Campings
- Résidences de tourisme
- Villages vacances
- Gîtes

Nouvelle méthodologie avec élargissement du périmètre des investissements pris en compte (notamment certains investissements incorporels) et ajout de certaines filières.

Fréquentation et offre touristiques



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

La fréquentation et sa répartition

285 millions de nuitées totales en 2024. C'est :

- + 3,2 % par rapport à 2023 (276,2 M)
- + 10,2 % par rapport à 2022 (258,7 M)

Répartition des gains de nuitées en hébergements collectifs selon les régions entre 2019 et 2024 (en%)




À noter : le total des gains de nuitées en hébergement collectif pour les régions ci-dessus s'élève à **9,9 millions de nuitées**.

L'hébergement marchand

Estimation du nombre total de lits marchands, hors meublés non classés en plateformes : **1 million** (stable)

| | Établissements | Évolution 23/24 | Évolution 19/24 | Lits | Évolution 23/24 | Évolution 19/24 | Nuitées | Évolution 23/24 | Évolution 19/24 |
|--|----------------|-----------------|-----------------|---------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|
| Campings | 1 163 | -1% | -7% | 279 072 | +1% | -2% | 13,9 millions | +1,6% | +13,1% |
| Meublés classés | 46 606 | +10% | +73% | 242 694 | +10% | +81% | ND | ND | ND |
| Hôtellerie | 2 509 | -1% | -9% | 169 704 | +1% | -1% | 24,4 millions | -0,2% | +1,2% |
| Résidences de tourisme | 495 | -1% | -6% | 164 885 | +3% | -5% | 15,9 millions | +1,3% | +1,4% |
| Villages de vacances | 213 | -4% | -9% | 58 487 | -4% | +2% | 6,6 millions* | +1,7% | +6,2% |
| Auberges de jeunesse et centres sportifs | 69 | +6% | +103% | 9 675 | +4% | +70% | | | |
| Centres de vacances | 336 | +5% | ND | 32 944 | +2% | ND | 4 millions | -1,6% | ND |

* Détail non disponible par type d'hébergement



Hébergements locatifs présents sur les plateformes entre particuliers (Airbnb, Aritel...)

Évolution 2023/24

| | |
|----------------------------------|------|
| 224 136 offres | +9% |
| 1 192 187 lits | +2% |
| 13,5 millions de nuits réservées | +10% |

Cette offre ne peut pas être additionnée avec les offres ci-dessus car il y a des doubles comptes (meublés classés, locatifs dans les résidences de tourisme, locatif dans les campings...)

Pour aller plus loin : notre datavisualisation sur l'évolution de l'offre touristique en Auvergne-Rhône-Alpes depuis 2015

<https://pro.auvergnerrhonealpes-tourisme.com/evolution-de-loffre-touristique-en-auvergne-rhone-alpes-depuis-2015/>



La performance des hébergements marchands

| Année 2024 | Taux d'occupation | Évolution Taux d'occupation 2019/2024 | Durée moyenne de séjour | Évolution DMS 2019/2024 |
|---|-------------------|---------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Hôtellerie | 60% | +2pts | 1,7 | +/-0pt |
| Campings | 37% | +6pts | 4,1 | -0,3pt |
| Autres hébergements collectifs touristiques* | 61% | -3pts | 4,1 | -0,7pt |
| Hébergements locatifs présents sur les plateformes (Airbnb, Abritel...) | 30% | ND | 3,6 | ND |

*Résidences de tourisme, résidences hôtelières, villages vacances, auberges de jeunesse, centres internationaux de séjour, centres sportifs et maisons familiales

Pour suivre la fréquentation dans les hébergements marchands :

<https://pro.auvergnerrhonealpes-tourisme.com/barometres-de-frequentation-des-hebergements-marchands/>

La clientèle française

40,1% des nuitées FR se font en hébergement marchand (42,2% en 2019) et

59,9 % en hébergement non-marchand (57,8% en 2019)



DURÉE MOYENNE DE SÉJOUR

4,3 nuits (contre 4,8 en 2019)

TOP 5 des provenances

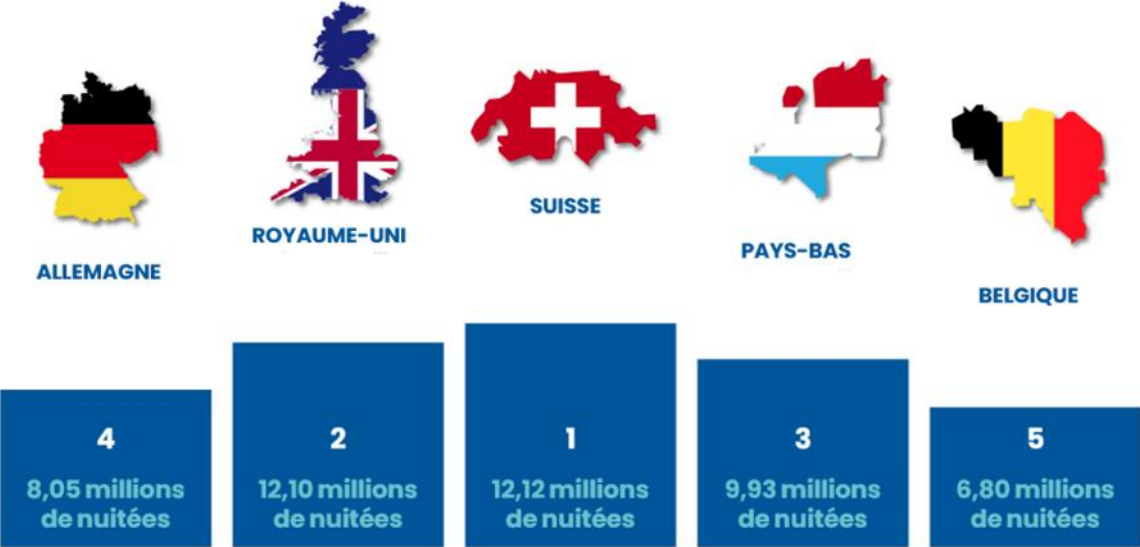
| | Année 2024 | Année 2019 |
|-------------------------|--|--|
| En Auvergne-Rhône-Alpes | Auvergne-Rhône-Alpes (31,6%) Ile-de-France (21,3%) Région Sud PACA (7,3%) Occitanie (6,5%) Hauts-de-France (6,1%) | Auvergne-Rhône-Alpes (28%) Ile-de-France (21%) Région Sud PACA (8%) Grand-Est (7%) Hauts-de-France (6,9%) |
| En France | Ile-de-France (26,3%) Auvergne-Rhône-Alpes (13,8%) Occitanie (8,1%) Région Sud PACA (7,9%) Nouvelle-Aquitaine (7,8%) | Ile-de-France (26,6%) Auvergne-Rhône-Alpes (12,6%) Nouvelle-Aquitaine (8,1%) Occitanie (7,9%) Hauts-de-France (7,7%) |

31,6% des nuitées françaises réalisées par les habitants de la région en 2024, contre 28% en 2019

La clientèle étrangère

TOP 5 des pays d'origine en nuitées

En Auvergne-Rhône-Alpes



Les nuitées étrangères représentent **28%** des nuitées des hébergements marchands, contre 27% en 2019.

En France

- 1 Allemagne
- 2 Royaume-Uni
- 3 États-Unis
- 4 Pays-Bas
- 5 Belgique

Ventilation des recettes internationales du tourisme en France selon les principaux pays d'origine

| Pays | Recettes en 2024 (en millions) | Evolution vs 2019 |
|-------------|--------------------------------|-------------------|
| Belgique | 9 706 | +63% |
| Royaume-Uni | 7 898 | +32% |
| Allemagne | 7 488 | +26% |
| Suisse | 7 198 | +35% |
| Etats-Unis | 6 928 | +68% |

Zoom sur la montagne

Montagne Hiver

Sources : Domaines Skiables de France ; Nordic France - 2025



Remontées mécaniques

1,61 MILLIARD €

de chiffre d'affaires (Hiver 2024/25)

+11% / Hiver 23-24 | + 38,8% / Hiver 18-19

85%

des recettes
nationales

42,06 MILLIONS

de journées skieurs

+5,5% / Hiver 23-24 | + 4,6% / Hiver 18-19

78%

des journées
ski nationales



Domaines nordiques

8,9 MILLIONS €

de recettes (Hiver 2024/25)

+18% / Hiver 23-24 | + 37,1% / Hiver 18-19

65%

des recettes
nationales

1,6 MILLION

de journées skieurs

+11% / Hiver 2023-2024

69%

des journées
ski nationales

En station de montagne, en période hivernale, 75,5% des séjours de la clientèle française donnent lieu à la pratique de sports d'hiver*

*Données Kantar 2022

LA VIE
EN
RELIEF





Présentation des publications : Fiches ratios



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

DES FICHES RATIOS



Pour les financeurs, investisseurs & porteurs de projet

Une collection de fiches avec des données sur :

- l'offre,
- la fréquentation,
- l'approche client,
- les investissements,
- le fonctionnement,

afin d'accompagner les projets d'hébergement dans les secteurs de l'hôtellerie, des campings, des villages vacances, des centres de vacances et des gîtes de groupe.



<https://pro.auvergnerrhonealpes-tourisme.com/fiches-ratios-pour-les-porteurs-de-projets-investisseurs-et-financeurs/>

DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur l'offre d'hébergement



Pour parfaire votre connaissance du secteur d'activité de l'hôtellerie, vous trouverez ci-après des données clés sur ce marché.

Offre et fréquentation : offre présente sur les différents territoires, nombre moyen de nuitées par chambre selon le classement, part des nuitées étrangères et clientèles d'affaires, taux d'occupation...







Investissement et fonctionnement : coût moyen par chambre pour la création ou rénovation, rapport fonds propres / emprunts, masse salariale, chiffre d'affaires moyen par chambre selon le type d'espace et niveau de confort, résultat courant...

Des indicateurs fiables et pertinents pour les porteurs de projets, investisseurs et financeurs.



L'OFFRE (Source : Insee)

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ET DE CHAMBRES PAR TYPE D'ESPACE ET NIVEAU DE CLASSEMENT

| | | Année 2024 | Non classés | 1 ★ | 2 ★ | 3 ★ | 4 ★ | 5 ★ | Total |
|-----------------------------|---|---------------------------|-------------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|
| STATIONS DE SPORTS D'HIVER* |  | Hôtels | 132 | 11 | 146 | 246 | 120 | 60 | 715 |
| | | Chambres | 2 898 | 224 | 3 089 | 7 753 | 5 603 | 2 616 | 22 183 |
| VILLAGES DE MONTAGNE* |  | Hôtels | 156 | 5 | 75 | 111 | 11 | 3 | 361 |
| | | Chambres | 2 049 | 74 | 1 216 | 2 205 | 204 | 100 | 5 848 |
| URBAIN |  | Hôtels | 189 | 31 | 208 | 359 | 130 | 15 | 932 |
| | | Chambres | 4 338 | 1 560 | 9 782 | 18 317 | 9 750 | 791 | 44 548 |
| THERMAL |  | Hôtels | 33 | 4 | 53 | 67 | 20 | 4 | 181 |
| | | Chambres | 530 | 103 | 1 358 | 2 596 | 1 352 | 334 | 6 273 |
| RURAL |  | Hôtels | 138 | 3 | 56 | 103 | 18 | 2 | 320 |
| | | Chambres | 1 918 | 95 | 1 470 | 2 095 | 373 | 49 | 6 000 |
| RÉGION |  | Moyenne Chambres / Hôtels | 18 | 38 | 31 | 37 | 58 | 46 | 34 |

*Stations de sports d'hiver : stations disposant d'au moins une remontée mécanique.

*Villages de montagne : communes de montagne ne disposant pas de remontées mécaniques.

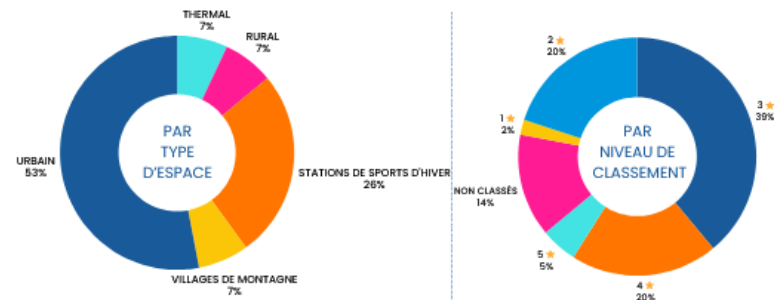
Retrouvez l'offre par département et niveau de gamme en scannant le QR Code ou en [cliquant ici](#)



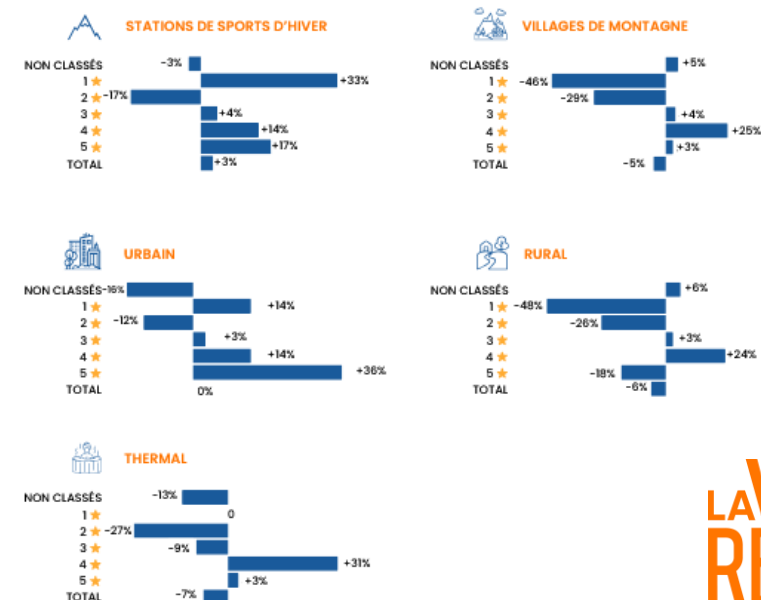
HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR



RÉPARTITION DU NOMBRE TOTAL DE CHAMBRES



ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CHAMBRES DE 2019 À 2024



LA VIE
EN
RELIEF



DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur l'offre d'hébergement



Pour parfaire votre connaissance du secteur d'activité de l'hôtellerie, vous trouverez ci-après des données clés sur ce marché.

Offre et fréquentation : offre présente sur les différents territoires, nombre moyen de nuitées par chambre selon le classement, part des nuitées étrangères et clientèles d'affaires, taux d'occupation...

Investissement et fonctionnement : coût moyen par chambre pour la création ou rénovation, rapport fonds propres / emprunts, masse salariale, chiffre d'affaires moyen par chambre selon le type d'espace et niveau de confort, résultat courant...

Des indicateurs fiables et pertinents pour les porteurs de projets, investisseurs et financeurs.



L'OFFRE (Source : Insee)

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ET DE CHAMBRES PAR TYPE D'ESPACE ET NIVEAU DE CLASSEMENT

| | | Année 2024 | Non classés | 1 ★ | 2 ★ | 3 ★ | 4 ★ | 5 ★ | Total |
|-----------------------------|---------------------------|------------|-------------|-------|--------|-------|-------|-----|--------|
| STATIONS DE SPORTS D'HIVER* | Hôtels | 132 | 11 | 146 | 246 | 120 | 60 | | 715 |
| | Chambres | 2 898 | 224 | 3 089 | 7 753 | 5 603 | 2 616 | | 22 183 |
| VILLAGES DE MONTAGNE* | Hôtels | 156 | 5 | 75 | 111 | 11 | 3 | | 361 |
| | Chambres | 2 049 | 74 | 1 216 | 2 205 | 204 | 100 | | 5 848 |
| URBAIN | Hôtels | 189 | 31 | 208 | 359 | 130 | 15 | | 932 |
| | Chambres | 4 338 | 1 560 | 9 792 | 18 317 | 9 750 | 791 | | 44 548 |
| THERMAL | Hôtels | 33 | 4 | 53 | 67 | 20 | 4 | | 181 |
| | Chambres | 530 | 103 | 1 358 | 2 596 | 1 352 | 334 | | 6 273 |
| RURAL | Hôtels | 138 | 3 | 56 | 103 | 18 | 2 | | 320 |
| | Chambres | 1 918 | 95 | 1 470 | 2 095 | 373 | 49 | | 6 000 |
| RÉGION | Moyenne Chambres / Hôtels | 18 | 38 | 31 | 37 | 58 | 46 | | |

*Stations de sports d'hiver : stations disposant d'au moins une remontée mécanique.

*Villages de montagne : communes de montagne ne disposant pas de remontées mécaniques.

Retrouvez l'offre par département et niveau de gamme en scannant le QR Code ou en [cliquant ici](#)



Un QR Code qui renvoie à la datavisualisation de l'offre Évolution de 2015 à 2025



<https://pro.auvergnerhonealpes-tourisme.com/evolution-de-loffre-touristique-en-auvergne-rhone-alpes-depuis-2015/>



DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur la fréquentation en hôtellerie



LA FRÉQUENTATION (Source : Insee)

TAUX D'OCCUPATION ET NOMBRE MOYEN DE NUITÉES PAR CHAMBRE, PAR DÉPARTEMENT ET NIVEAU DE CLASSEMENT

| ANNÉE 2024 | | Non classés | 1 & 2 ★ | 3 ★ | 4 & 5 ★ | TOTAL |
|--------------|-------------------------------------|-------------|---------|-----|---------|-------|
| AIN | Taux d'occupation | 42% | 56% | 53% | 51% | 51% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 223 | 292 | 261 | 269 | 264 |
| ALLIER | Taux d'occupation | 43% | 48% | 56% | 48% | 50% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 205 | 259 | 264 | 228 | 244 |
| ARDÈCHE | Taux d'occupation | - | 41% | 51% | - | 46% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 175 | 236 | - | 207 |
| CANTAL | Taux d'occupation | - | 44% | 52% | - | 45% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 241 | 228 | - | 221 |
| DRÔME | Taux d'occupation | 47% | 60% | 60% | 68% | 59% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 246 | 329 | 287 | 378 | 308 |
| ISÈRE | Taux d'occupation | 42% | 53% | 57% | 60% | 54% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 205 | 269 | 257 | 262 | 250 |
| LOIRE | Taux d'occupation | - | 54% | 52% | - | 51% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 262 | 232 | - | 230 |
| HAUTE-LOIRE | Taux d'occupation | - | 50% | 54% | - | 48% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 241 | 221 | - | 205 |
| PUY-DE-DÔME | Taux d'occupation | 38% | 57% | 58% | 61% | 56% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 178 | 315 | 293 | 306 | 286 |
| RHÔNE | Taux d'occupation | 60% | 66% | 66% | 72% | 67% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 356 | 348 | 326 | 371 | 347 |
| SAVOIE | Taux d'occupation | 52% | 58% | 63% | 71% | 63% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | - | 261 | 240 | 245 |
| HAUTE-SAVOIE | Taux d'occupation | 57% | 61% | 63% | 68% | 63% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 301 | 322 | 322 | 362 | 332 |

Données non affichées = données non disponibles

Retrouvez la fréquentation par département et par niveau de gamme en mensuel et en annuel :

- Nombre de nuitées et arrivées
- Taux d'occupation
- Durée moyenne de séjour

en scannant le QR Code ou en cliquant [ici](#)



HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR

HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR



TAUX D'OCCUPATION

| TAUX D'OCCUPATION ANNUEL EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES | ANNÉE 2019 | ANNÉE 2024 | Évolution du TO (en point) de 2019 à 2024 |
|--|------------|------------|---|
| NON CLASSÉS | 48% | 47% | -1 point |
| 1 & 2 ★ | 57% | 58% | +1 point |
| 3 ★ | 60% | 61% | +1 point |
| 4 & 5 ★ | 64% | 67% | +3 points |
| TOTAL | 58% | 60% | +2 points |



HÔTELLERIE INDÉPENDANTE VERSUS HÔTELLERIE DE CHAÎNE EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

| HÔTELLERIE DE CHAÎNE | | HÔTELLERIE INDÉPENDANTE | |
|---|-----------------------|---|-----------------------|
| Année 2024 | Variation 2019 / 2024 | Année 2024 | Variation 2019 / 2024 |
| 46% | Idem 2019 | 54% | Idem 2019 |
| des nuitées annuelles | | des nuitées annuelles | |
| Taux d'occupation annuel : 64% | -2 points | Taux d'occupation annuel : 56% | +3 points |
| Part de la clientèle d'affaires : 47% | -13 points | Part de la clientèle d'affaires : 30% | +4 points |
| Nombre moyen de chambres par établissement : 76 | +2 chambres | Nombre moyen de chambres par établissement : 25 | +2 chambres |

L'hôtellerie de chaîne est définie comme l'ensemble des hôtels ayant une enseigne d'un groupe hôtelier quel que soit leur statut juridique (filiales, franchisés...).

Les hôtels indépendants sont des établissements qui ne font pas partie d'une chaîne hôtelière. Ils sont souvent gérés par des propriétaires individuels ou des petites entreprises.



DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur la fréquentation en hôtellerie

LA FRÉQUENTATION

(Source : Insee)

TAUX D'OCCUPATION ET NOMBRE MOYEN DE NUITÉES PAR CHAMBRE, PAR DÉPARTEMENT ET NIVEAU DE CLASSEMENT

| | ANNÉE 2024 | Non classés | 1 & 2 ★ | 3 ★ | 4 & 5 ★ | TOTAL |
|--------------|-------------------------------------|-------------|---------|-----|---------|-------|
| AIN | Taux d'occupation | 42% | 56% | 53% | 51% | 51% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 223 | 292 | 261 | 269 | 264 |
| ALLIER | Taux d'occupation | 43% | 48% | 56% | 48% | 50% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 205 | 259 | 264 | 228 | 244 |
| ARDÈCHE | Taux d'occupation | - | 41% | 51% | - | 46% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 175 | 236 | - | 207 |
| CANTAL | Taux d'occupation | - | 44% | 52% | - | 45% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 241 | 228 | - | 221 |
| DRÔME | Taux d'occupation | 47% | 60% | 60% | 68% | 59% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 246 | 329 | 287 | 378 | 308 |
| ISÈRE | Taux d'occupation | 42% | 53% | 57% | 60% | 54% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 205 | 269 | 257 | 262 | 250 |
| LOIRE | Taux d'occupation | - | 54% | 52% | - | 51% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 262 | 232 | - | 230 |
| HAUTE-LOIRE | Taux d'occupation | - | 50% | 54% | - | 48% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | 241 | 221 | - | 205 |
| PUY-DE-DÔME | Taux d'occupation | 38% | 57% | 58% | 61% | 56% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 178 | 315 | 293 | 306 | 286 |
| RHÔNE | Taux d'occupation | 60% | 66% | 66% | 72% | 67% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 356 | 348 | 326 | 371 | 347 |
| SAVOIE | Taux d'occupation | 52% | 58% | 63% | 71% | 63% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | - | - | 261 | 240 | 245 |
| HAUTE-SAVOIE | Taux d'occupation | 57% | 61% | 63% | 68% | 63% |
| | Nombre moyen de nuitées par chambre | 301 | 322 | 322 | 362 | 332 |

Données non affichées = données non disponibles

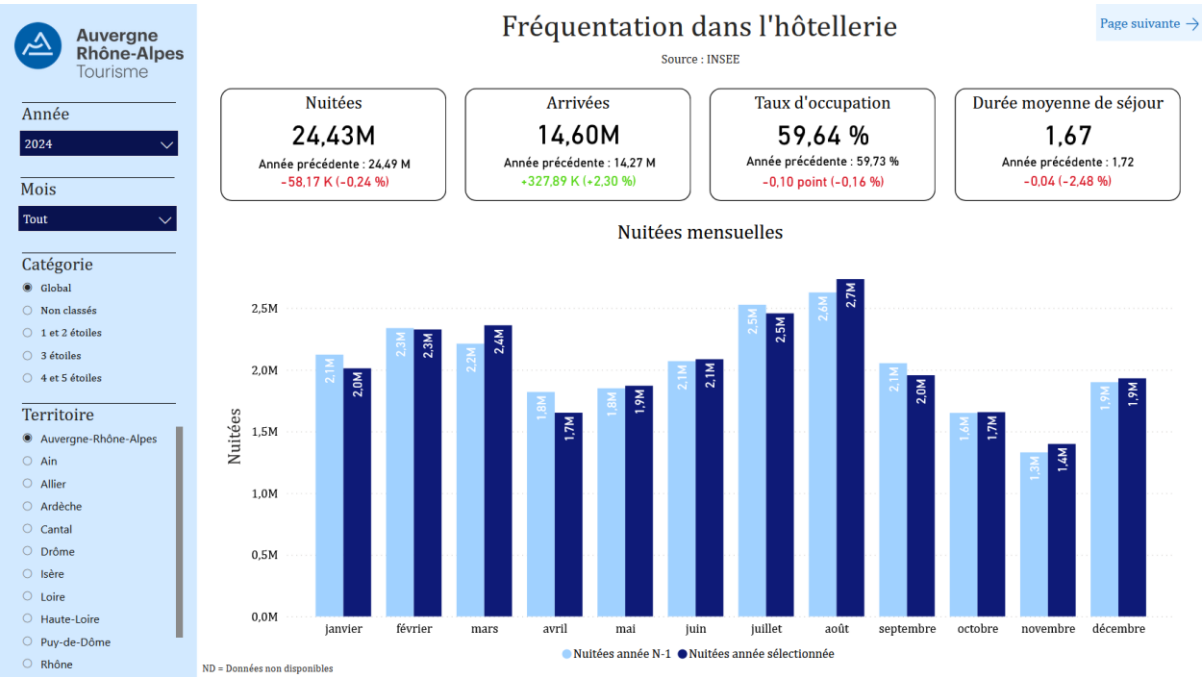
Retrouvez la fréquentation par département et par niveau de gamme en mensuel et en annuel :

- Nombre de nuitées et arrivées
- Taux d'occupation
- Durée moyenne de séjour

en scannant le QR Code ou en cliquant [ici](#)



Un QR Code qui renvoie à la datavisualisation sur la fréquentation hôtelière



<https://pro.auvergnerrhonealpes-tourisme.com/barometre-de-la-frequentation-dans-les-hotels-2/>

LAVIE
EN
RELIEF



DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur la fréquentation en hôtellerie

Un QR Code qui renvoie à la datavisualisation sur la fréquentation hôtelière

Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Année
2024

Mois
Tout

Catégorie

- Global
- Non classés
- 1 et 2 étoiles
- 3 étoiles
- 4 et 5 étoiles

Territoire

- Auvergne-Rhône-Alpes
- Ain
- Allier
- Ardèche
- Cantal
- Drôme
- Isère
- Loire
- Haute-Loire
- Puy-de-Dôme
- Rhône

← Page précédente

Fréquentation dans l'hôtellerie

Source : INSEE

Page suivante →

Nuitées d'agrément
15,25M
Année précédente : 14,20 M
+1,05 M (+7,38 %)

Nuitées affaires
9,18M
Année précédente : 10,29 M
-1,11 M (-10,75 %)

Part des nuitées affaires/d'agrément

| Catégorie | Pourcentage |
|--------------------|-------------|
| Nuitées affaires | 37,6% |
| Nuitées d'agrément | 62,4% |

Répartition mensuelle des nuitées affaires/d'agrément

| Mois | Nuitées d'agrément (M) | Nuitées affaires (M) |
|-----------|------------------------|----------------------|
| janvier | 1,3 | 0,7 |
| février | 1,6 | 0,7 |
| mars | 1,5 | 0,9 |
| avril | 0,9 | 0,7 |
| mai | 1,1 | 0,8 |
| juin | 1,2 | 0,9 |
| juillet | 1,6 | 0,8 |
| août | 2,1 | 0,6 |
| septembre | 1,1 | 0,9 |
| octobre | 0,8 | 0,8 |
| novembre | 0,7 | 0,7 |
| décembre | 1,3 | 0,6 |

Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Année
2024

Mois
Tout

Catégorie

- Global
- Non classés
- 1 et 2 étoiles
- 3 étoiles
- 4 et 5 étoiles

Territoire

- Auvergne-Rhône-Alpes
- Ain
- Allier
- Ardèche
- Cantal
- Drôme
- Isère
- Loire
- Haute-Loire
- Puy-de-Dôme
- Rhône

← Page précédente

Fréquentation dans l'hôtellerie

Source : INSEE

Page suivante →

Nuitées françaises
17,59M
Année précédente : 18,06 M
-469,20 K (-2,60 %)

Nuitées étrangères
6,84M
Année précédente : 6,43 M
+411,03 K (+6,39 %)

Durée moyenne de séjour pour la clientèle française
1,62
Année précédente : 1,68
-0,06 (-3,53 %)

Durée moyenne de séjour pour la clientèle étrangère
1,84
Année précédente : 1,84
0,00 (-0,01 %)

Part des nuitées françaises/étrangères

| Catégorie | Pourcentage |
|--------------------|-------------|
| Nuitées étrangères | 28,0% |
| Nuitées françaises | 72,0% |

ND = Données non disponibles

Répartition mensuelle des nuitées françaises/étrangères

| Mois | Nuitées françaises (M) | Nuitées étrangères (M) |
|-----------|------------------------|------------------------|
| janvier | 1,3 | 0,7 |
| février | 1,6 | 0,8 |
| mars | 1,6 | 0,8 |
| avril | 1,2 | 0,4 |
| mai | 1,4 | 0,4 |
| juin | 1,5 | 0,4 |
| juillet | 1,7 | 0,8 |
| août | 2,0 | 0,8 |
| septembre | 1,4 | 0,5 |
| octobre | 1,3 | 0,3 |
| novembre | 1,2 | 0,2 |
| décembre | 1,3 | 0,4 |

Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Année
2024

Mois
Tout

Catégorie

- Global
- Non classés
- 1 et 2 étoiles
- 3 étoiles
- 4 et 5 étoiles

Territoire

- Auvergne-Rhône-Alpes
- Ain
- Allier
- Ardèche
- Cantal
- Drôme
- Isère
- Loire
- Haute-Loire
- Puy-de-Dôme
- Rhône

← Page précédente

Fréquentation dans l'hôtellerie

Source : INSEE

Origine clientèle étrangère
Europe

Nuitées
5,46M
Année précédente : 5,29 M
+167,46 K (+3,16 %)

Arrivées
3,06M
Année précédente : 2,98 M
+87,79 K (+2,95 %)

Durée moyenne de séjour
1,78
Année précédente : 1,78
0,00 (+0,21 %)

Europe : Nuitées mensuelles

| Mois | Nuitées (M) |
|-----------|-------------|
| janvier | 0,5 |
| février | 0,5 |
| mars | 0,5 |
| avril | 0,4 |
| mai | 0,3 |
| juin | 0,4 |
| juillet | 0,6 |
| août | 0,6 |
| septembre | 0,4 |
| octobre | 0,3 |
| novembre | 0,2 |
| décembre | 0,5 |

ND = Données non disponibles

Nuitées par origine de la clientèle étrangère

| Origine | Nuitées | Variation (année N-1) |
|----------------------|-----------|-----------------------|
| Europe | 5 460 780 | +3,2 % |
| Royaume-Uni | 1 205 195 | -10,6 % |
| Amérique Nord et Sud | 699 540 | +43,1 % |
| Suisse | 643 596 | +7,5 % |
| Belgique | 623 543 | +2,8 % |
| Allemagne | 603 292 | +8,4 % |
| Asie-Océanie | 587 865 | +6,0 % |
| Etats-Unis | 486 539 | +59,6 % |
| Pays-Bas | 411 101 | +8,8 % |
| Italie | 338 255 | -6,1 % |
| Espagne | 292 330 | +7,1 % |
| Proche.Moyen.Orient | 191 680 | +4,3 % |
| Afrique | 95 284 | -0,6 % |
| Australie | 81 959 | -13,3 % |
| Canada | 79 578 | +20,1 % |
| Chine | 61 748 | +15,1 % |
| Russie | 58 249 | +15,5 % |
| Irlande | 53 647 | +19,2 % |

DES FICHES RATIOS

Exemple Fiche ratio Hôtellerie



Des ratios sur l'approche client



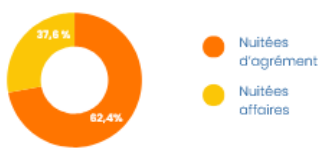
L'APPROCHE CLIENT (Source : Insee)

HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR

En 2024, la clientèle étrangère représente dans l'hôtellerie régionale 28% des nuitées



En 2024, la clientèle affaires représente dans l'hôtellerie régionale 37,6% des nuitées



| Année 2024 | Non classés | 1 & 2 | 3 | 4 & 5 |
|--------------------------------|-------------|-------|-------|-------|
| Part de la clientèle étrangère | 24,3% | 19,6% | 26,4% | 38,7% |

| Année 2024 | Non classés | 1 & 2 | 3 | 4 & 5 |
|-------------------------------|-------------|-------|-------|-------|
| Part de la clientèle affaires | 34,4% | 42,0% | 41,5% | 30,0% |

| Année 2024 | Part de la clientèle étrangère | Top 3 des nationalités étrangères | Part de la clientèle affaires |
|--------------|--------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| AIN | 24,4% | Suisse Allemagne Italie | 44,4% |
| ALLIER | 11,6% | Belgique Suisse Royaume-Uni | 50,4% |
| ARDÈCHE | 16,7% | Belgique Suisse Pays-Bas | 26,4% |
| CANTAL | 7,1% | Belgique Suisse Pays-Bas | 27,7% |
| DRÔME | 25,7% | Allemagne Pays-Bas Belgique | 46,1% |
| ISÈRE | 23,9% | Royaume-Uni Belgique Allemagne | 41,7% |
| LOIRE | 10,1% | Royaume-Uni États-Unis Italie | 61,4% |
| HAUTE-LOIRE | 9,8% | Belgique Allemagne Suisse | 37,5% |
| PUY-DE-DÔME | 13,1% | Belgique Royaume-Uni Suisse | 46,8% |
| RHÔNE | 26,6% | Allemagne Royaume-Uni États-Unis | 50,6% |
| SAVOIE | 40,3% | Royaume-Uni Belgique Allemagne | 18,2% |
| HAUTE-SAVOIE | 37,9% | Royaume-Uni Suisse États-Unis | 24,8% |

Retrouvez la fréquentation par département et par niveau de gamme en mensuel et en annuel :

- Nombre de nuitées et arrivées étrangères
- Durée moyenne de séjour

en scannant le QR Code ou en [clicquant ici](#)



Des ratios sur les investissements



LES INVESTISSEMENTS (Sources : In Extenso ; Coach Omnium)

HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR

COÛT DE DÉVELOPPEMENT PAR CHAMBRE* (HORS FONCIER)

| | TRAVAUX | MEUBLES, ACCESSOIRES ET EQUIPEMENTS | HONORAIRES | TOTAL (hors foncier) |
|---------------------------|--------------------|-------------------------------------|------------------|----------------------|
| SUPER ÉCONOMIQUE | 35 – 55 k€ (71%) | 5 – 9,5 k€ (10%) | 8 – 15 k€ (19%) | 55 – 78 k€ |
| ÉCONOMIQUE | 45 – 80 k€ (75%) | 7 – 13 k€ (12%) | 10 – 20 k€ (13%) | 60 – 95 k€ |
| MILIEU DE GAMME | 70 – 108 k€ (72%) | 10 – 25 k€ (14%) | 15 – 28 k€ (14%) | 95 – 155 k€ |
| HAUT DE GAMME (hors luxe) | 175 – 310 k€ (70%) | 20 – 50 k€ (17%) | 28 – 60 k€ (13%) | 200 – 350 k€ |

*Données 2019. Prochaine actualisation disponible en février 2026



ÉQUIPEMENTS BIEN-ÊTRE

Le spa permet de diversifier les services présents dans l'hôtel, donc de multiplier les sources de profits. L'hôtelier peut ainsi répondre à une attente de ses clients et les inciter à prolonger leur séjour pour profiter pleinement des services bien-être. De nombreux professionnels affirment que l'ajout d'un spa a entraîné une hausse de leur taux d'occupation de 3 % à 7 % et a atténué les variations saisonnières. Le principal risque financier lié à l'ouverture d'un spa réside dans son coût élevé, pouvant atteindre 2 à 3 millions d'euros pour une superficie de 600 m², sans inclure les charges d'exploitation. Il est donc crucial de réaliser une étude de marché et de faisabilité pour déterminer le seuil de rentabilité et évaluer le risque financier. En termes de création, le coût moyen pour les travaux de gros œuvre (fondations, sols, toiture et murs) est d'environ 1 500€/m² hors foncier. Quant au budget de second œuvre (aménagement intérieur et équipement), il faut compter en moyenne 3 500€/m² pour la zone humide et 2 000€ pour la zone sèche.

| | SAUNA / HAMMAM 6 – 8 places | PISCINE 120 m² avec plage | BAIN À REMOIS 8 à 10 places | BAIN NORDIQUE 3 à 5 places |
|---------------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Coût moyen par équipement | 5 000€ à 15 000€ | 40 000€ à 110 000€ | 10 000€ à 30 000€ | 5 000€ à 15 000€ |



RÉNOVATION

Les rénovations peuvent prendre de nombreuses formes, du simple « rafraîchissement » à la rénovation lourde/restructuration. Les données collectées sur le marché sont ainsi trop hétérogènes pour dégager des ratios fiables.



RAPPORTS FONDS PROPRES / EMPRUNTS

Le montant minimum des fonds propres généralement exigé est compris entre 30 et 40% pour 60% à 70% d'emprunts. Le secteur de l'hôtellerie étant fortement consommateur de capitaux, le rapport entre l'investissement et le chiffre d'affaires est de 1 à 3. Ainsi, pour générer 1€ de chiffre d'affaires en hôtellerie, un investissement de 3€ est nécessaire.

LAVIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme



Des ratios sur le fonctionnement



LE FONCTIONNEMENT

HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR
(Sources : DGA Diffusion ; Apidae)

MASSE SALARIALE

La masse salariale se situe généralement entre 30% et 40% du chiffre d'affaires hors taxe avec une certaine variabilité selon la catégorie d'hôtel et son nombre de chambres.

Un ratio trop faible par rapport à l'activité peut indiquer une qualité de service insatisfaisante, ce qui pourrait impacter négativement le chiffre d'affaires. À l'opposé, un ratio excessivement élevé signale une masse salariale trop lourde, ce qui peut résulter d'un excès de personnel, de rémunérations inappropriées ou d'un chiffre d'affaires trop faible.

| EFFECTIF MOYEN | 1 ★ | 2 ★ | 3 ★ | 4 ★ |
|-----------------|-------------|------------|------------|-----------|
| 1 personne pour | 10 chambres | 4 chambres | 2 chambres | 1 chambre |

Pour estimer le bon effectif, il est essentiel de considérer le mode d'exploitation, qui influence directement le nombre d'employés. En effet, certains services peuvent être soit internalisés, soit externalisés. Il est courant pour les hôteliers de faire appel à la sous-traitance pour :

- la blanchisserie ;
- la maintenance et l'entretien ;
- le nettoyage des chambres ;
- l'entretien des espaces verts et de la piscine.

L'utilisation de la sous-traitance offre une flexibilité opérationnelle, mais entraîne également un fort turnover du personnel et des coûts plus élevés. Parallèlement, l'automatisation se développe de plus en plus dans le secteur hôtelier, avec des solutions telles que le self check-in et des services connectés, permettant d'améliorer l'efficacité opérationnelle tout en réduisant la dépendance à une main-d'œuvre nombreuse. Ces innovations contribuent à optimiser les coûts et à rehausser l'expérience client, en offrant un service plus fluide et personnalisé.



CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN/CHAMBRE* (EN MILLIERS €)

| | | 1 & 2 ★ | | 3 ★ | | 4 ★ | | 5 ★ | | Toutes catégories | |
|----------------------|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------|------------|
| | | Avec resto | Sans resto | Avec resto | Sans resto | Avec resto | Sans resto | Avec resto | Sans resto | Avec resto | Sans resto |
| STATIONS DE MONTAGNE | | 23,2 | 13,4 | 37,2 | 24,7 | 47,8 | 44,3 | 120,1 | NS | 59,4 | 35,7 |
| MOYENNE MONTAGNE | | 24,7 | | | | 115,9 | NS | NS | NS | 38,9 | 15,6 |
| RURAL | | 23,0 | | 34,9 | 19,7 | 54,5 | 48,1 | 242,2 | NS | 49,2 | 16,9 |
| THERMAL | | 40,1 | | 23,6 | 15,9 | 39,1 | | 284,8 | NS | 56,6 | 30,9 |
| URBAIN | | 24,8 | 13,2 | 26,9 | 20,4 | 49,3 | 32,3 | 115,7 | NS | 35,4 | 19,0 |
| RÉGION | | 25,8 | 13,3 | 31,1 | 21,0 | 49,9 | 35,7 | 144,6 | NS | 43,2 | 18,7 |

*Données 2019 ; NS: Non significatif



PRIX MOYEN D'UNE CHAMBRE DOUBLE

HÔTELLERIE - DES CLÉS POUR AGIR

| ANNÉE 2025 | 1 ★ | 2 ★ | 3 ★ | 4 ★ | 5 ★ |
|---------------------|----------------|--------------|---------------|----------------|----------------|
| STATION DE MONTAGNE | - | 80 € à 103 € | 104 € à 190 € | 139 € à 336 € | 353 € à 778 € |
| MOYENNE MONTAGNE | Non disponible | 70 € à 80 € | 91 € à 123 € | Non disponible | Non disponible |
| RURAL | 46 € à 66 € | 68 € à 78 € | 83 € à 120 € | Non disponible | Non disponible |
| THERMAL | Non disponible | 71 € à 91 € | 93 € à 150 € | Non disponible | Non disponible |
| URBAIN | Non disponible | 59 € à 89 € | 79 € à 136 € | 118 € à 239 € | Non disponible |
| RÉGION | 50 € à 65 € | 67 € à 88 € | 86 € à 140 € | 127 € à 267 € | 286 € à 718 € |

Attention, ces échelles de prix sont des moyennes et reflètent difficilement la diversité des offres. Certains tarifs en 5 étoiles en station de montagne par exemple peuvent être beaucoup plus élevés selon la saison.



RÉSULTAT COURANT

Le résultat courant mesure la performance d'une entreprise dans le domaine de son exploitation et de son financement. Le résultat courant se situe en moyenne entre 8% et 12% du chiffre d'affaires (avant emprunt éventuel à rembourser).

Sources :
Insee : <https://www.insee.fr/>
Apidae : <https://www.apidae-tourisme.com/>
In Extenso : <https://www.inextenso-tch.com/>
CGA Diffusion : <https://cgadiffusion.fcga.fr/contact/>
Coach Omnium : <https://coachomnium.com/>



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Mise à jour : Septembre 2025

PARTENAIRES D'Auvergne-Rhône-Alpes TOURISME :



AIRFRANCE



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme



Retrouvez les fiches ratios
ici :

<https://pro.auvergnerhonealpes-tourisme.com/fiches-ratios-pour-les-porteurs-de-projets-investisseurs-et-financeurs/>



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Impact du changement climatique

La vision des professionnels du tourisme en région

1ers résultats issus de l'enquête menée par
Auvergne-Rhône-Alpes Tourisme



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Contexte

- De **nombreuses évolutions climatiques** et des phénomènes météorologiques intenses qui **s'inscrivent de plus en plus dans notre quotidien**.
- Le **tourisme est exposé** aux modifications climatiques et doit **s'adapter**. Mais **l'impact du changement climatique sur le tourisme varie selon les saisons, les espaces, les acteurs...**

Comment les professionnels du tourisme de la région Auvergne-Rhône-Alpes perçoivent-ils les effets du changement climatique sur leur activité et de quelles façons réagissent-ils ?

Objectifs et méthodologie



Recueillir le **ressenti des professionnels** à propos du **changement climatique**.



Comprendre les **actions d'adaptation déjà engagées** et les **difficultés rencontrées**.



Identifier les **attentes en matière d'accompagnement**



Questionnaire co-construit avec Ardèche Tourisme, Agence d'attractivité de la Drôme, Loire Tourisme et Office de tourisme de Lyon



Enquête en ligne : printemps 2025, + de **40000 professionnels** du tourisme interrogés



Résultats : + de 2200 réponses, taux de réponse de **5,4 %** (standard pour un questionnaire long)



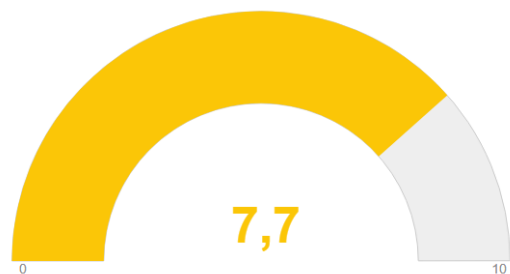
Traitement : résultats redressés pour être **représentatifs** de la répartition de l'offre touristique par département et type d'activité.

2/3 des professionnels du tourisme en région s'interrogent sur le changement climatique

« Pour votre activité principale, le changement climatique représente avant tout... » :



« Un risque, de quelle intensité ? »



Intensité moy. du risque – note /10

- Outdoor : 8,1 /10
- Stations de sports d'hiver : 8 /10

Des impacts concrets observés par les professionnels dans le quotidien de leur activité

Infrastructures, offres et services

- **58 %** des professionnels ont dû engager des **investissements de manière « importante » à « très importante » pour adapter bâtiments et équipements.** (+ marqué pour le milieu urbain et les hébergements collectifs).
- **56 %** estiment que le changement climatique **a déjà transformé leur activité de façon « importante » ou « très importante »** = développement de nouvelles offres, pratiques (66% en stations).

Gestion des ressources

- **37 %** des professionnels du tourisme constatent **une dégradation forte ou très forte de la qualité des eaux de baignade**
- **39 %** des professionnels du tourisme observent des **difficultés d'accès aux sites de baignade** (+ marqué pour les professionnels de la Drôme et de l'Ardèche)

Environnement de l'activité

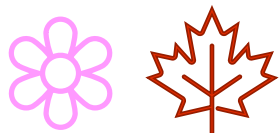
- **47 %** des professionnels du tourisme en région relèvent une **modification « très importante » de la limite pluie-neige** (73% en stations)

Accueil et sécurité des personnes

- **69 %** des professionnels **surveillent de près les prévisions météo**, surtout les campings (79 %).
- **59%** des professionnels relèvent une **concentration de l'activité sur certains espaces ou périodes.** (+ marqué pour les professionnels en stations et ceux du secteur Outdoor). Les **conditions de pratique sont également plus difficiles pour ces professionnels** (Outdoor = 62% , en stations = 49%)



Une saisonnalité bousculée...



- **57 %** observent une **hausse de fréquentation** grâce à des **conditions plus douces**.
- Attractivité renforcée pour :
 - Les villes (71%), propices aux city-breaks.
 - Les départements méridionaux au climat plus clément.



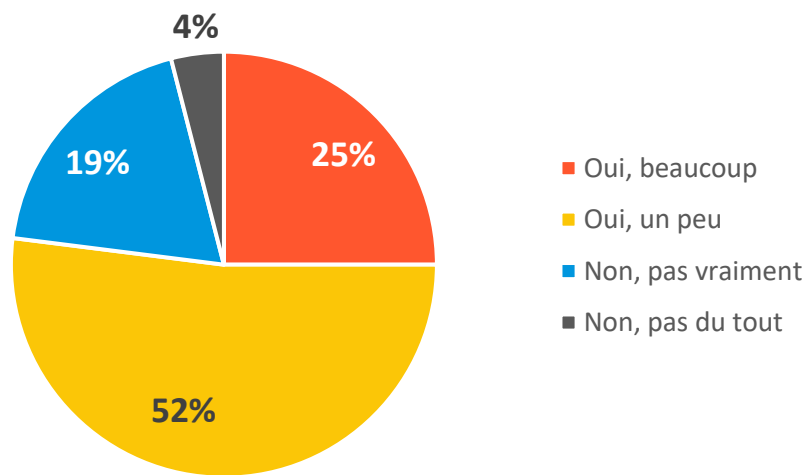
- **71 %** indiquent une **hausse de fréquentation** en raison de **températures moins élevées qu'ailleurs**.
- **84 %** des professionnels en **milieu urbain** indiquent une **baisse de fréquentation** à cause des **températures trop élevées**.
- **Manque d'eau** impacte fortement la fréquentation : **71 % Drôme, 61 % Ardèche**.



- **Impact marqué du manque de neige sur la fréquentation en moyenne montagne** (47% « Oui beaucoup » vs 36% régional et 34 % en stations).

Les clients s'inquiètent du changement climatique mais changent encore peu leurs comportements

« Pour votre clientèle, les effets du changement climatique sont-ils une source de préoccupation ? » :



« Paradoxalement, les clients sont très consommateurs de chauffage, d'eau chaude lorsqu'ils sont en séjour. Ils se lâchent... »



« La contradiction entre le discours et les actes : OUI l'écologie est un sujet, MAIS toutes les lumières sont allumées dans le logement alors que la famille profite de la terrasse extérieure. »

« La conscience du changement climatique modifie-t-elle les attentes et les comportements de votre clientèle ? » :

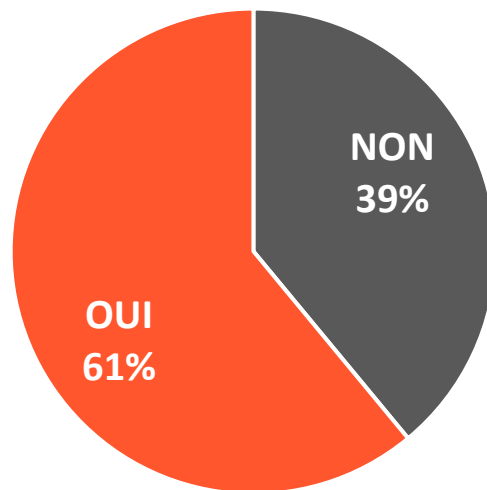
- **8 professionnels sur 10 observent une versatilité accrue des réservations** en lien avec les aléas climatiques (+ marqué pour l'Outdoor et les campings).
- **86 % des professionnels relèvent une demande accrue de produits locaux / circuits courts**, surtout en moyenne montagne (49,5 % de « Oui, beaucoup »)
- **61 % constatent une hausse de la demande d'aménagements / équipements « fraîcheur »** : surtout dans les campings (75,5 %) et en milieu urbain (72%)

6 professionnels sur 10 ont engagé des actions en matière d'adaptation au changement climatique

« Avez-vous engagé des actions d'adaptation au changement climatique ? » :

Les + engagés :

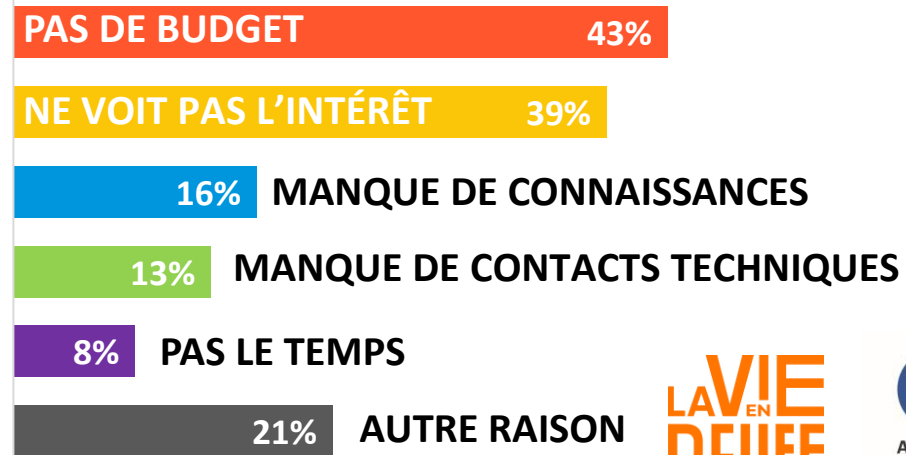
- Les professionnels de l'**Outdoor** (73%)
- Les professionnels situés **en stations** (67%)



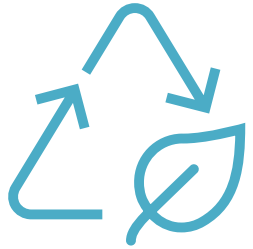
« Si NON, prévoyez-vous de le faire dans les 18 prochains mois ? »

- **80%** des professionnels **ne prévoient pas** de réaliser des **actions dans les 18 prochains mois**

« Si NON, pour quelles raisons ? » :
plusieurs réponses possibles



La gestion des ressources, premier champ d'action des professionnels



Gestion des ressources

- **66 %** ont mis en place un **support de sensibilisation des clientèles aux éco-gestes** (81% des professionnels Drômois, 79% des hôteliers)
- **54%** ont travaillé une stratégie en matière de **gestion des approvisionnements** (73 % des professionnels Drômois et des hôteliers, 67% pour les professionnels en milieu urbain)
- **50%** ont mis en place un dispositif de **gestion de la consommation d'eau** (**66%** pour les professionnels situés en milieu **urbain** et **60 %** pour les **hôteliers**).
- **48%** ont mis en place un dispositif de **gestion de la consommation énergétique** (**65%** pour les professionnels situés en milieu **urbain** et **73 %** pour les **hôteliers**).

Les labellisations durables sont peu envisagées



GUIDE DES CRITÉRIES DE LABELLISATION POUR UN TOURISME DURABLE

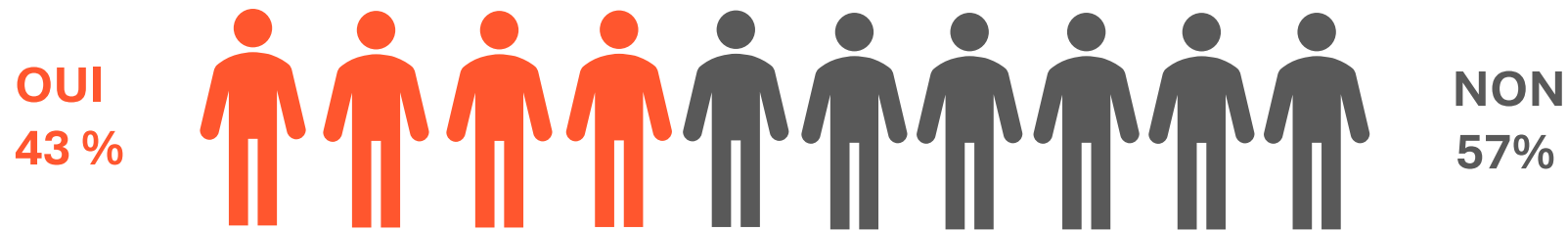
© ADN Tourisme & ATO • Février 2020 • Ne pas reproduire sans autorisation

55 % des professionnels ne prévoient pas d'intégrer ces démarches, ceux qui l'ont fait semblent pourtant juger leur engagement dans un label durable efficace (84 %).

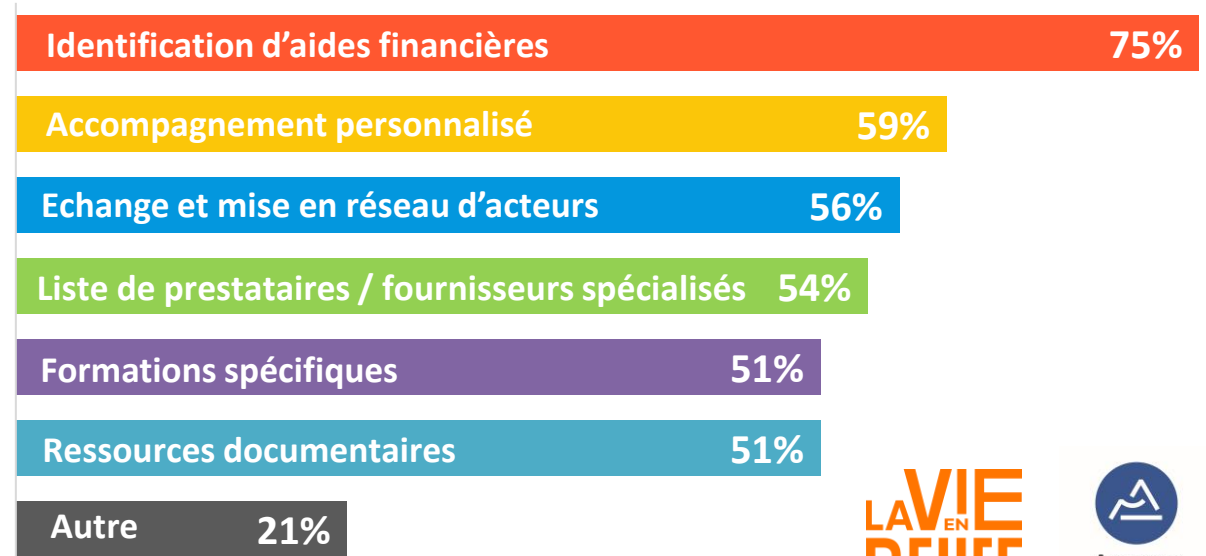
Cela souligne leur rôle dans la valorisation des bonnes pratiques et dans le renforcement de la crédibilité environnementale des acteurs touristiques mais **tranche avec la volonté d'engagement des professionnels sur ce type d'actions.**

Moins d'un quart des professionnels déclarent avoir été accompagnés pourtant...

« Avez-vous rencontré des difficultés dans la mise en œuvre de ces actions d'adaptation au changement climatique ? » :



« Parmi les propositions suivantes, lesquelles vous semblent pertinentes pour vous faciliter la mise en place d'actions d'adaptation au changement climatique ? » :





Hébergements touristiques

Mise en relation offre - demande

Identification des besoins

Spécificités / Enjeux majeurs des départements

Déficit d'hébergements touristiques

Besoins / problématiques spécifiques

L'ensemble des territoires ? (ex. stations de montagne)

En lien avec les thématiques prioritaires pour le département (Voies vertes / Itinéraires rando etc.)

Nécessité de modernisation d'infrastructures existantes

Rénovation des bâtiments vacants en lieu d'hébergement

Réhabilitation d'un immobilier de caractère

Déploiement de lieux de séminaires avec hébergement

Conversion de friches industrielles et/ou foncières sous-exploitées

Aménagement d'anciens sites industriels en hébergements insolites

Création d'hôtellerie de plein air de qualité (glamping, bulles, cabanes perchées) en gestion ou en cession

Optimisation de l'amplitude d'exploitation

Diversification de l'offre d'hébergement pour attirer un tourisme 4 saisons

Opérateurs : opportunités

Exemples d'attentes déjà identifiées

Sites de pleine nature

HPA – Eco Gites : Coucoo Cabanes – Wakha Lodges

Activités nature : Résonance Golf Collection

Foncier disponible

Zone urbaine (Experimental Group)

Zone péri-urbaine (Oh Baby – Résonance - Golf Collection)

Zone rurale (Barn Hôtel)

Surfaces bâties exclusivement urbaines dans villes moyennes

Réhabilitation d'hôtels de quartier (Alfred Hôtels, Cie Française d'hôtellerie, Eklo Hôtels - Le Lieu Dit – Touriste – Gogaille – Mi-hôtel)

Immobilier de caractère pour développement de nouveaux concepts

Châteaux (Logis Hôtel – Social Club – Châteauform' - Pierres d'Histoire)

Belles endormies (Experimental Group – Logis Hôtel – Pierres d'Histoire – The Social Club – Châteauform')

Rachat de plateaux commerciaux reconversion en hébergement / Grandes villes (Mi-Hôtel – Okko Hôtels)

Proximité transports en commun (Eklo Hôtel – Oh Baby) – Lieux de restauration (Cie Française d'Hôtellerie) – Lieux d'activités

Critères clés de sélection de l'offre

A partir de la fiche descriptive

Type d'offre : Foncière / Immobilière / Mixte :

1 hectare minimum, en partie constructible et hors zone inondable

1 000 m² utilisables minimum, avec terrain de préférence (constructible ou pas)

Disponibilité de l'offre

Point fort à retenir (descriptif de l'offre)

Identification du contact dans chaque département

Caractéristiques du Bâti

Accès plain-pied / Accès PMR / Ascenseur / Chambres (lits/couchages) / Salles de restauration / Salles de séminaire / Espaces modulables / Climatisation / Cuisine équipée / Chambre froide / Dépendances (garages, locaux techniques, lieux de stockage) etc.

Caractéristiques du site

Assainissement, Parking, Site clôturé/sécurisé, Topographie, Piscine, Terrains attenant, Espaces extérieurs / Accessibilité (gare, autoroute, aéroport) à proximité, raccordement réseaux (eau, électricité, gaz, fibre optique)

Environnement du bien

Centre-ville / proximité urbaine / Proximité rond-point / voie rapide / Absence de nuisances / Proximité sites naturels (lac, forêt, rivière, parc...) / Environnement paysager de qualité / Proximité activités de loisirs / sportives / Proximité sites patrimoniaux, culturels, festivals / Commerces et services de proximité

Prestations disponibles

Réserve incendie / transport en commun / covoiturage / Bornes de recharge / Restaurants sur site ou proximité immédiate, Plans, études et documents techniques disponibles

Intégration et valorisation de l'offre

Adaptation du site invest-in-auvergnerrhonealpes.com

Objectif : Adapter le site aujourd'hui dédié à l'industrie afin d'y intégrer les opportunités foncières, bâties ou mixtes à vocation touristique

Principales évolutions :

Adaptation de la base de données recensant l'ensemble des offres foncières et immobilières pour y ajouter les offres à potentiel touristique

Sur le site Invest, création d'un onglet spécifique pour la promotion des offres touristiques

Développement de filtres de recherche adaptés (typologie, localisation, mots-clés) facilitant la consultation et la mise en relation

Utilisation d'un outil de référencement déjà opérationnel, garantissant une mise en ligne rapide et homogène des opportunités.

Mise en relation de l'offre

Prospection d'opérateurs, investisseurs, porteurs de projet, et exploitant en capacité de mener à bien des projets viables

Prise de contact avec les porteurs de projets repérés via les webinaires France Tourisme Ingénierie (Atout France)

Proposition de répartition des rôles



LA VIE
EN
RELIEF



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

| ACTIONS | REPARTITION DES TACHES | ART | DTOUR | DEPT |
|--|--|-----|-------|------|
| Coordination / Animation | Coordination générale | X | X | |
| | Consolidation du réseau partenarial | X | X | |
| | Organisation des points d'étape | X | X | |
| | Rédaction charte d'engagement | X | X | |
| Identification des besoins Acteurs / Investisseurs | Cartographie des besoins en matière d'hébergement et de foncier : - Recensement de sites de pleine nature / fonciers disponibles / surfaces urbaines / immobilier de caractère / plateaux commerciaux - Possibilité d'acquisition par l'opérateur - Description du site et de sa localisation | X | | X |
| Outils | Plateforme de mise en ligne | X | X | |
| | Co-construction d'un cahier des charges à partir de critères spécifiques à l'offre foncière et immobilière à corrélér avec les besoins des opérateurs | X | X | X |
| | Utilisation des données économiques et de fréquentation de l'ART | | | X |
| Sélection de l'offre | Qualification physique des sites | | | X |
| | Validation de l'offre | X | X | X |
| | Mise en ligne d'un premier catalogue d'offres qualifiées | | | X |
| | Identification du Référent / Contact pour chaque offre en ligne | | | X |
| Dispositifs Ingénierie | Valorisation des dispositifs d'accompagnement | | X | |
| Lien avec les opérateurs | Constitution du fichier opérateurs / investisseurs | X | | |
| | Démarchage d'opérateurs et mise en relation | X | | |
| | Visite des biens avec opérateurs (à définir au cas par cas) | X | X | X |
| Cercle des financeurs | Implication des banques du Cercle des financeurs selon les projets | X | X | |
| Suivi | Evaluation de la démarche + ajustements | X | X | X |
| | Retour d'expériences opérateurs | X | | |
| + long terme | Impact du projet sur les territoires : - Création d'emplois - Réactivation / transmission - Développement économique local | X | X | X |

Calendrier

Fin janvier 2026

ART / Région / Départements partenaires
Réunion de lancement de la mission

- Présentation de l'outil de référencement
- Etat des lieux des offres identifiées
- Répartition des rôles dans la mise en relation offre/demande

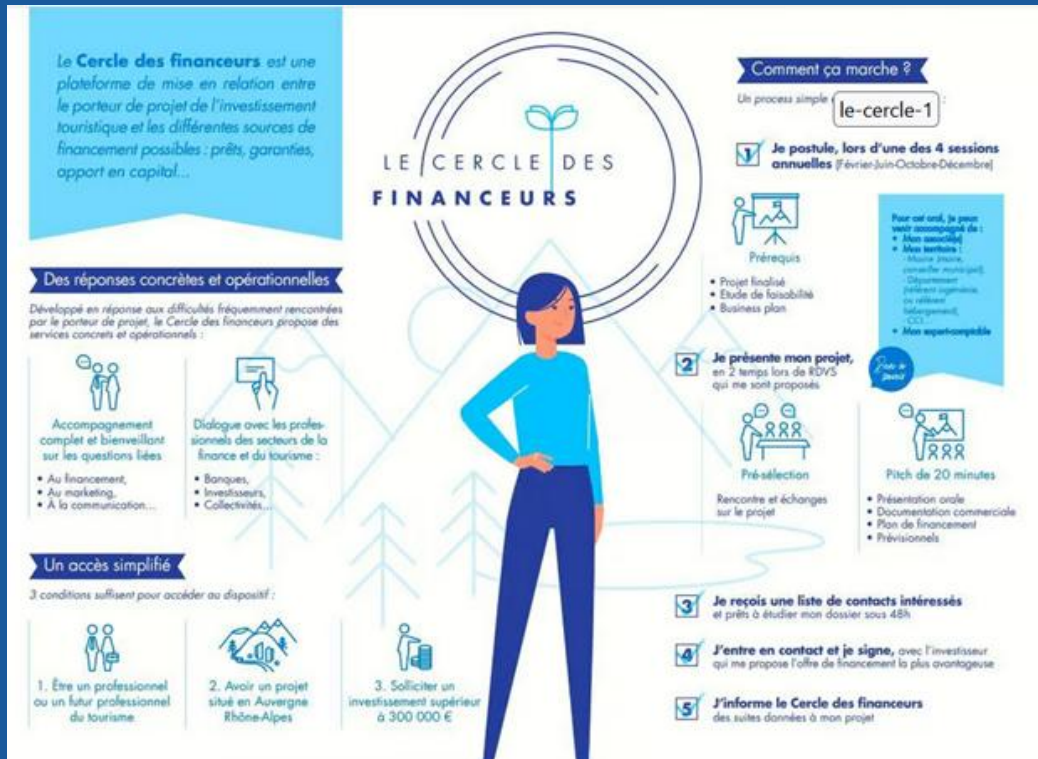


**LA VIE
EN
RELIEF**



Auvergne
Rhône-Alpes
Tourisme

Cercle des financeurs bilan 2024-2025

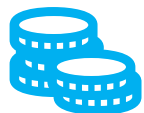




8 réunions



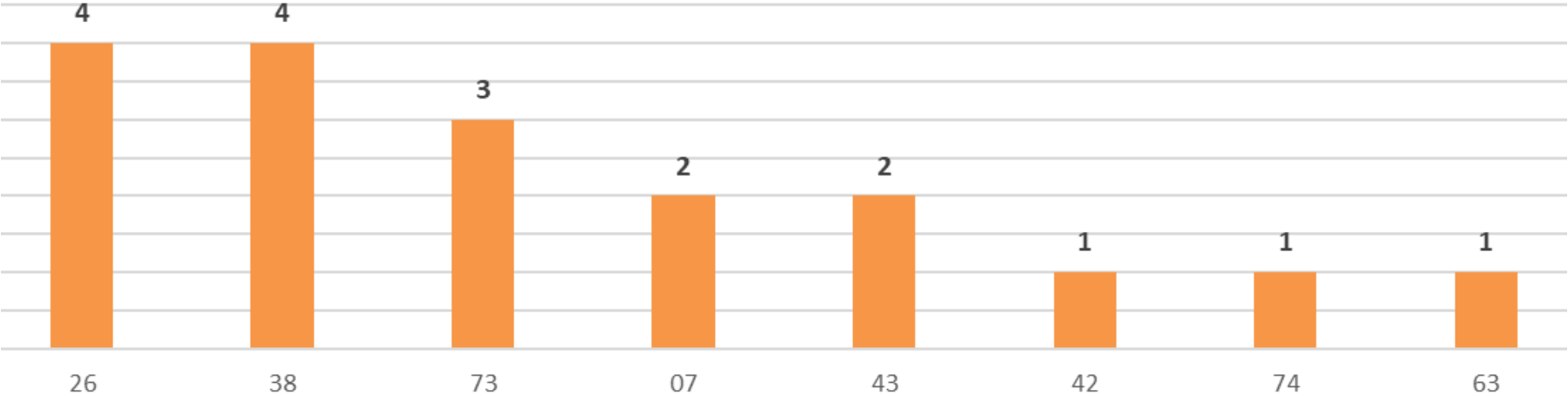
18 projets présentés



45 M€ d'investissements
27 M€ de besoin de financement

| Typologie | Projets |
|---------------------------|---------|
| Centre de vacances | 6 |
| Hôtellerie de plein air | 4 |
| Gîte d'étape ou de groupe | 3 |
| Hôtellerie | 2 |
| Hébergement atypique | 2 |
| Auberge collective | 1 |

Répartition territoriale des projets présentés



LA VIE EN RELIEF



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Tourisme

INTERVENTION BPIFRANCE

9 DECEMBRE 2025

L'ADN DE BPIFRANCE

LE MEILLEUR DU PUBLIC ET DU PRIVÉ

BPIFRANCE, UNE BANQUE PAS COMME LES AUTRES

1

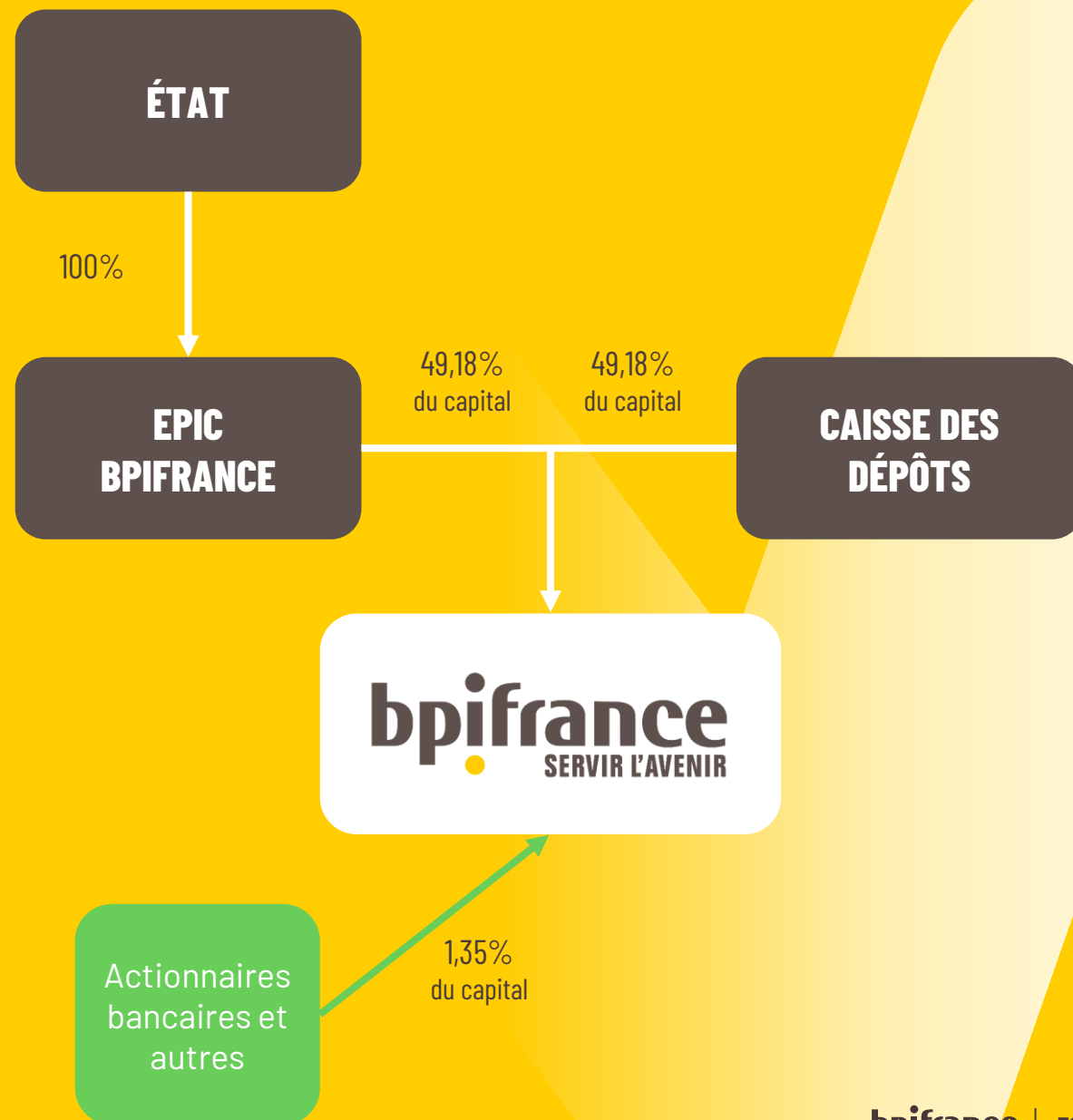
Une banque à part grâce à son histoire et son actionnariat à moitié public :

Présente aux côtés des chefs d'entreprises quand les autres banques ne le peuvent pas (par exemple, durant la crise sanitaire)

2

Une banque soumise aux mêmes jeux de contraintes que nos partenaires bancaires :

Régulée directement par la Banque centrale européenne (BCE) et supervisée par l'Autorité des marchés financiers (AMF)



DES SOLUTIONS POUR TOUTES LES ENTREPRISES

Bpifrance intervient auprès d'entreprises de toutes tailles, principalement les TPE, les PME et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), et de plus grandes entreprises (GE), lorsque celles-ci ont une dimension stratégique pour l'économie nationale, les territoires ou l'emploi.



TPE

**FINANCER LES ENTREPRISES
DANS LEURS BESOINS
D'INVESTISSEMENTS ET DE
TRÉSORERIE**



PME

**SOUTENIR LA CROISSANCE
DES PME PARTOUT EN FRANCE**



ETI

**RENFORCER LES ETI
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT
ET LEUR INTERNATIONALISATION**



GE

**PARTICIPER
AU RAYONNEMENT
DES GRANDES ENTREPRISES**

UNE OFFRE COMPLÈTE D'INTERVENTION AU SEIN DU RÉSEAU



01. INNOVATION

Financement de programmes R&D et de la mise sur le marché de ces innovations

02. GARANTIE

Des financements bancaires et des interventions en fonds propres

03. FONDS PROPRES

Prise de participations minoritaires, dans les PME, ETI, et GE françaises, directement, ou avec des fonds spécialisés ou des fonds partenaires

04. FINANCEMENT

Du Court Terme (mobilisation du poste client) et du Moyen Long Terme (financement de projets, d'investissements et du cycle d'exploitation) en partenariat avec les établissements bancaires

05. CONSEIL

Coacher les entrepreneurs pour en faire les leaders de demain

06. EXPORT

Financement & assurance des projets à l'export et à l'international ainsi qu'accompagnement à l'International avec Business France

07. CRÉATION

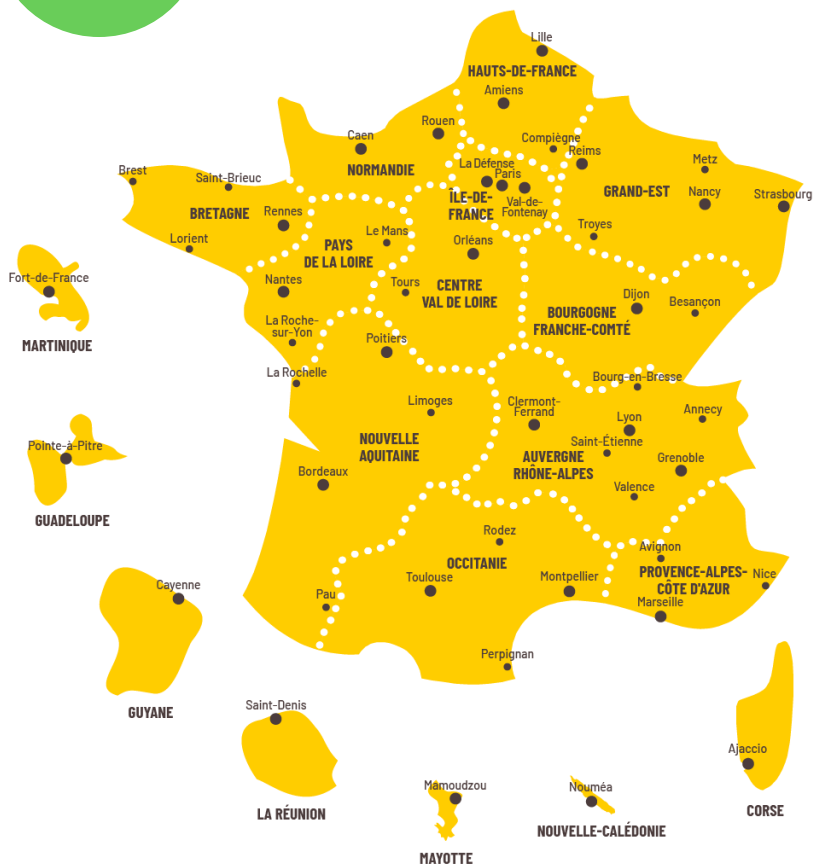
Bpifrance Création, a pour objectif de faciliter l'entrepreneuriat pour tous en levant les barrières à l'information, au financement et à la croissance

PRÉSENTATION DU RÉSEAU BPIFRANCE

UNE ORGANISATION TERRITORIALE AU PLUS PRÈS DES ENTREPRENEURS

50

implantations régionales



90%

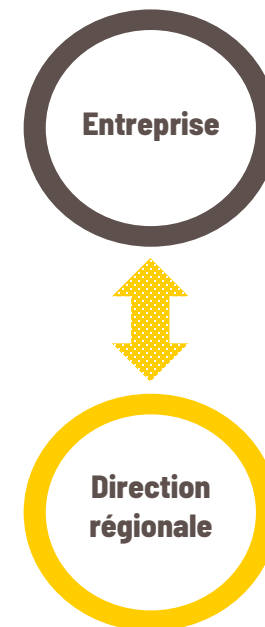
des décisions
prises en région

Dans chaque région :

- Un responsable Financement-Garantie
- Un expert dédié au financement de l'export
- Un ou plusieurs représentants Business France
- Un responsable Innovation
- Un responsable fonds propres
- Un expert dédié au conseil
- **Bpifrance** travaille en collaboration avec les autorités régionales pour développer des solutions financières adaptées aux spécificités régionales

1

interlocuteur unique
pour les entreprises





FOCUS SUR NOS DISPOSITIFS DEDIEÉS AU SECTEUR TOURISME



Avec 7,4 % du PIB et 2 millions de salariés, le secteur du tourisme est crucial pour l'économie française.

Après avoir montré une résilience remarquable à la suite de la crise sanitaire de 2020-2021, les entreprises de ce secteur font face aujourd'hui à de nombreux défis, en particulier dans la gestion de la croissance des flux touristiques, la décarbonation, ou encore la digitalisation, l'intégration de nouvelles technologies, notamment de l'IA.

Bpifrance, qui soutient depuis très longtemps les acteurs du tourisme, du loisir, de l'hôtellerie et de la restauration, poursuivra le déploiement de son Plan Tourisme, avec une action structurée autour de 4 priorités :

- Renforcer le redéploiement du secteur et financer les projets de transformation ;
- Apporter les capitaux nécessaires aux investissements et faire émerger des champions nationaux ;
- Accompagner les dirigeants, et inscrire leur entreprise dans une trajectoire de croissance pérenne ;
- Participer à la transformation environnementale, digitale et numérique du secteur, et stimuler la croissance de la « *Tourism Tech* ».

Eric VERSEY

Directeur Exécutif en charge du financement et du réseau, Bpifrance



**UN PLAN DÉCLINÉ
AUTOUR DE QUATRE
GRANDES AMBITIONS**



Renforcer le redéploiement du secteur et financer les projets de transformation

Apporter les capitaux nécessaires aux investissements et faire émerger des champions nationaux

Accompagner les dirigeants et inscrire leur entreprise dans une trajectoire de croissance pérenne

Participer à la transformation environnementale, digitale et numérique du secteur et stimuler la croissance de la Tourism Tech

POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES ENTREPRISES DU SECTEUR TOURISME & LOISIRS, BPIFRANCE RENFORCE SON CONTINUUM DE SOLUTIONS DÉDIÉES AUX CÔTÉS DE SES PARTENAIRES

FINANCER LA TOURISM TECH

Stimuler l'innovation sous toutes ses formes

- Une Bourse French Tech
- Des Aides à la faisabilité et au développement de l'innovation
- Des aides au développement inscrites dans les SA numériques et ICC
- Des Prêts Innovation
- Un Concours d'Innovation
- Des Programmes d'Accompagnement de l'Innovation
- Le Fonds Digital Venture

FINANCER ET ACCOMPAGNER L'ACTIVITÉ

Préparer les dirigeants aux enjeux de demain en challengeant leur stratégie

- Une offre de formation 100% à distance sous forme d'un e-parcours Tourisme
- Un autodiagnostic Tourisme pour faire le point en 15 minutes sur son activité
- Un appui conseil personnalisé et adapté sous forme de missions « 360Tourisme »



Renforcer la structure financière des entreprises de la filière grâce à des outils adaptés

- Gamme de Prêts Sans Garantie,
- Prêt Boost Saison Touristique (prêt 100% digital dédié aux TPE/ PME)
- Cession Bail Immobilière
- Garantie de financement bancaire
- Diag Data IA



Offre dédiée au secteur

Partenaires :



SOUTENIR LES PROJETS STRUCTURANTS

Financer & accompagner les investissements, en particulier les grandes transformations

L'ensemble de la gamme des produits Bpifrance, et notamment : PLMT, Prêts Sans Garantie, Prêt Equipement, Crédit-Bail (Mobilier et Immobilier), Mobilisation de Créances, Garantie de financements bancaires et l'ensemble du catalogue Conseil

Financer & accompagner la transition énergétique et écologique

- Des Prêts Verts
- Un Diag Eco-Flux pour faire des économies d'eau, énergie, déchets et matière
- Un Diag Décarbon'Action pour réduire ses émissions de gaz à effet de serre
- Un Diag Perf'Immo pour faire l'audit énergétique de ses bâtiments
- Un Diag Ecoconception pour s'inscrire dans une démarche éco-responsable
- Un Diag Adaptation pour anticiper les impacts du changement climatique
- Un Diag Biodiversité pour réduire son impact sur l'environnement
- Une mission Strat Environnement pour revoir son business model au regard des enjeux climatiques
- Une aide VTE Vert pour faciliter sa transition en embauchant un jeune diplômé ou un étudiant



MISER SUR LES CHAMPIONS NATIONAUX

Apporter les capitaux nécessaires aux leaders nationaux, des PME aux grands groupes

- Prises de participation au capital des ETI et des Large Cap stratégiques du secteur
- Soutien des PME et petites ETI pour accélérer le développement et la transition des acteurs du secteur - FIT 3
- Soutien aux champions tech nationaux du Tourisme en capital innovation

Inscrire les entreprises dans une trajectoire de croissance pérenne

- Un Accélérateur dédié aux entreprises de la filière qui mêle formation, conseil et mise en réseau
- L'ensemble des autres Accélérateurs nationaux, régionaux ou thématiques



PRET TOURISME 3

Un prêt sans garantie de 50 000 € à 2 000 000 €, amortissable sur 10 ans dont 2 ans de différé, pour financer l'augmentation du BFR générée par un projet de développement et travaux de rénovation énergétique, aménagement, agencement et modernisation

Pourquoi ?

Le Prêt Tourisme 3 a pour objectif d'**accompagner les porteurs de projets en finançant leur développement et leur mise en transition** dans les projets suivants :

- **Augmentation du BFR lié au projet de développement**
- **Travaux de rénovation, agencement, aménagement et modernisation**
- **Travaux de rénovation énergétique (montant à faire valider par la Direction Régionale)**

Les programmes de création, de transmission (y compris croissances externes) et de restructuration financière sont exclus

Pour qui ?

- **TPE et PME** selon la définition européenne exerçant dans le secteur du tourisme et du loisir
- En activité depuis **plus de 3 ans**
- **Sont exclus les auto-entrepreneurs, entreprises individuelles ou en difficulté**

Modalités

Montant :

- **De 50 000 € à 2 000 000 €**
- Le montant du prêt est **au plus égal au montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise.**

Durée :

- **3 à 10 ans**, avec un différé d'amortissement en capital allant jusqu'à 24 mois maximum selon la durée de remboursement.

Partenariat financier :

- **Le Prêt Tourisme 3 doit être associé à un financement extérieur d'un montant au moins égal sur le même programme réalisé depuis moins de 6 mois**

Garantie :

- **Aucune garantie** sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant
- **Retenue de garantie de 5%** du montant du prêt

PRET CROISSANCE TRANSMISSION

Un prêt sans garantie de 40 000 € à 5 000 000 €, amortissable jusqu'à 10 ans dont 2 ans de différé, pour financer les projets de transmission d'entreprise ou reprise de fonds de commerce

Pourquoi ?

Le Prêt Croissance Transmission a pour objectif d'**accompagner les porteurs de projets en finançant leur reprise d'entreprise**

Le prêt finance les projets suivants:

- **Transmission de la majorité du capital, des droits de vote,**
- **L'acquisition par un ou des actionnaires majoritaires d'une minorité du capital lorsque l'opération est essentielle au développement de l'entreprise**
- **La reprise du fonds de commerce**

Pour qui ?

- **PME** selon la définition européenne ou **ETI indépendante**
- En activité depuis **plus de 3 ans**
- Tous secteurs d'activité*

Modalités

Montant :

- **De 40 000 € à 5 000 000 €**
- Le montant du prêt est **au plus** égal au **montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise**.

Durée :

- **3 à 7 ans**, avec un différé d'amortissement en capital allant jusqu'à 24 mois maximum selon la durée de remboursement.
- **Cette durée est portée exceptionnellement à 10 ans pour la reprise des cibles 5510Z Hôtels et hébergement similaires.**

Partenariat financier :

- **Le Prêt Croissance Transmission ne pourra excéder 40% du montant de la dette globale liée au LBO**

Garantie :

- **Aucune garantie** sur les actifs de l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant
- **Retenue de garantie de 5%** du montant du prêt

* A l'exception de de la pêche, l'aquaculture, la promotion et location immobilière ou l'intermédiation financière

PRÊT BOOST – SAISON TOURISTIQUE

A l'approche de la haute saison, les dirigeants des TPE du secteur touristique ont des **besoins de financements rapides**. Bpifrance Flash ⚡ décline son **Prêt Boost** aux enjeux du tourisme pour permettre de **gérer en toute tranquillité les fluctuations des besoins en trésorerie** :

● Répondre sereinement à la hausse de la demande

- Recruter des travailleurs saisonniers, former les équipes, augmenter la production et les stocks

● Augmenter l'attractivité de l'entreprise

- Optimiser son site web, animer des communautés sur les réseaux sociaux, renouveler ses équipements

● Renforcer la sécurité des entreprises et de leurs salariés

- Financer des systèmes de surveillance, des logiciels antivirus ou encore la formation des salariés sur les cyberattaques

DESCRITIF

Durée de 3 à 5 ans, **sans garantie personnelle demandée**

Jusqu'à 1 an de différé

Taux fixe : **à partir de 4,19%**

A partir de **5.000 €** et jusqu'à **75.000 €**

ÉLIGIBILITÉ

Entreprise créée il y a **plus de 3 ans** avec un effectif **jusqu'à 49 salariés** et **un expert-comptable**.

L'entreprise doit **disposer d'un emprunt bancaire** avec une durée restante de remboursement d'au moins 3 ans.

BPIFRANCE FLASH ⚡

**FINANCER LES DÉPENSES LIÉES
À LA PROCHAINE SAISON**



Découvrir l'offre ▶

LE PARCOURS DU PRÊT FLASH 100% EN LIGNE

Simple et rapide en 4 étapes



1 Dépôt de dossier
en moins de 30 minutes



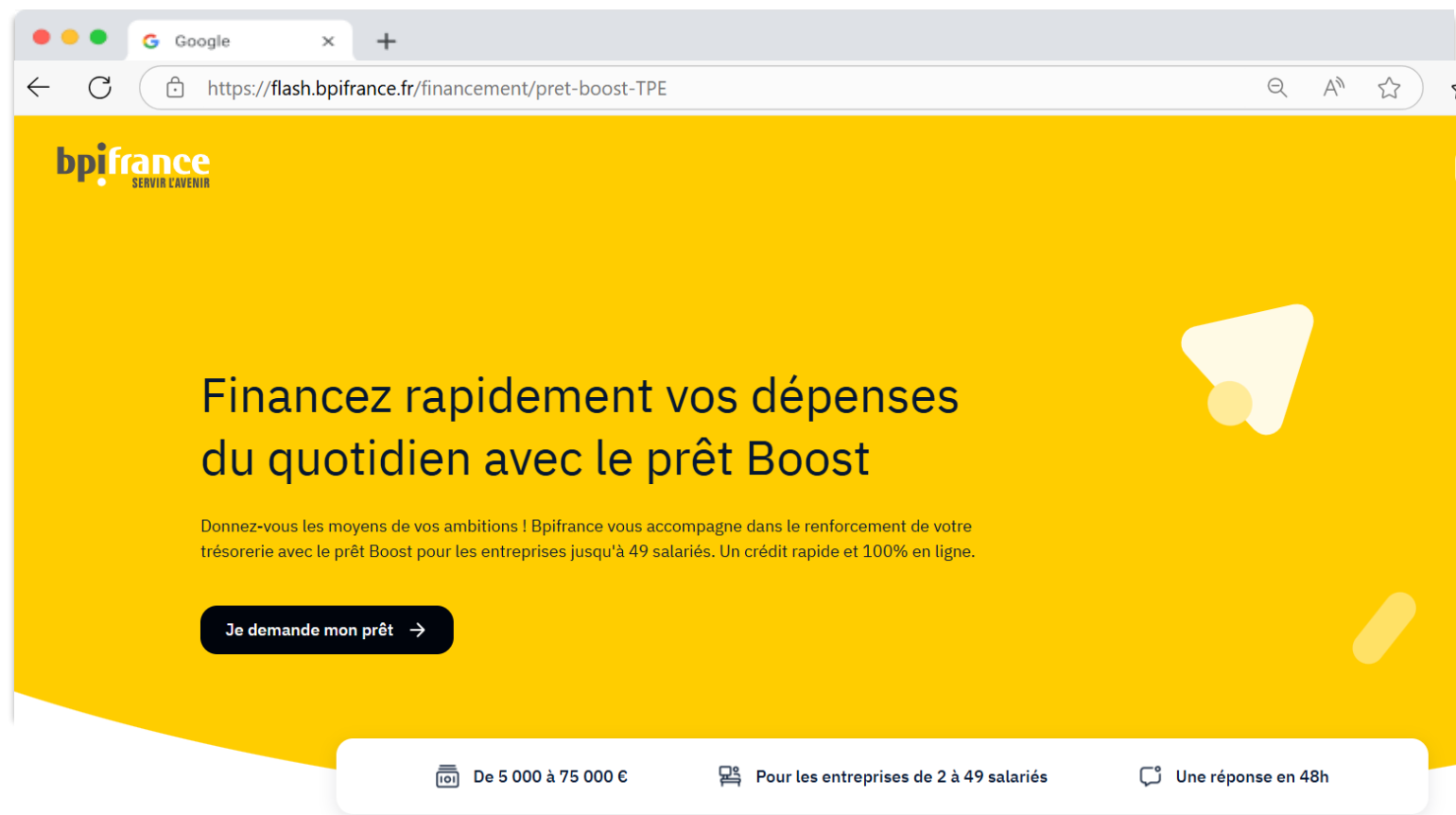
2 Validation de l'identité du dirigeant



3 Validation des données financières par l'expert-comptable



4 Analyse du dossier et décaissement
en 7 jours par Bpifrance Flash



NOTRE CENTRE D'AIDE A SÛREMENT DÉJÀ LA RÉPONSE

Bpifrance Flash ⚡ c'est tout d'abord une équipe à votre écoute



Pierre MICHEL
Service Client



Fatoumata DIALLO
Service Client



Premraj KALAPNAUTH
Service Client

Ils sont disponibles et à votre disposition
<https://assistance.flash.bpifrance.fr/> ⚡

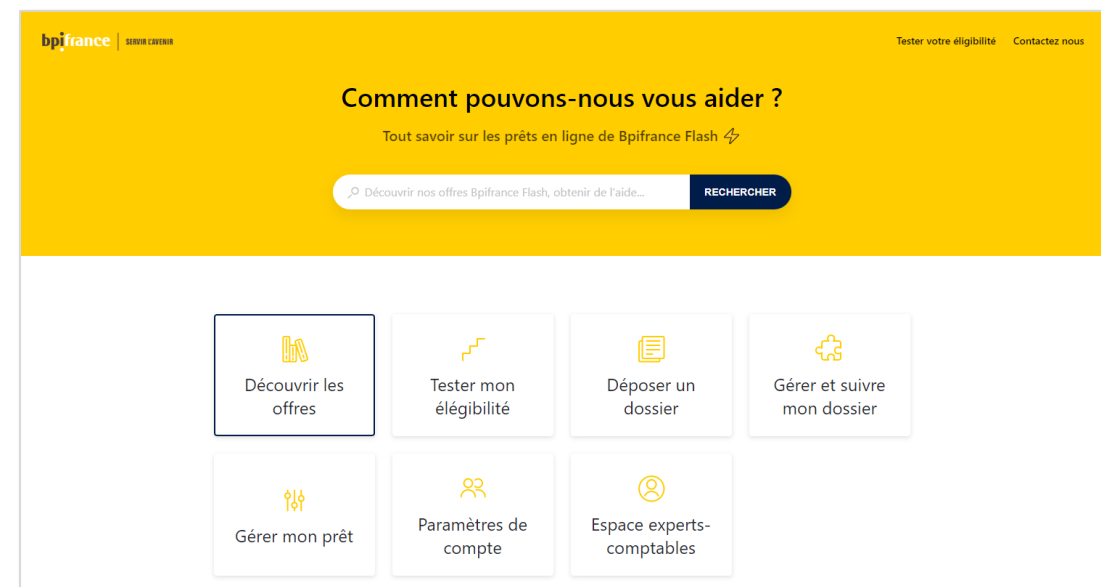
Besoin d'un renseignement avec un de nos conseillers ?

0803 000 093

Le premier numéro pour joindre Bpifrance Flash

- Gratuit pour les dirigeants
- Ouvert de 9h à 17h
- Du lundi au vendredi

Notre équipe met à disposition toute l'information utile pour vous permettre de déposer un dossier en **toute autonomie**.



Votre centre d'aide

Pour vous informer sur l'ensemble des offres Bpifrance Flash, conditions d'éligibilité, accompagnement pour déposer un dossier, comment nous contacter, et bien plus encore.

👉 A consulter : <https://aide.flash.bpifrance.fr/kb/fr>

ZOOM SUR NOS SOLUTIONS POUR ADRESSER LES ENJEUX DU TOURISME DURABLE

| | DIAG DÉCARBON'ACTION | DIAG PERF'IMMO | DIAG ÉCO-FLUX | DIAG ÉCOCONCEPTION | DIAG ADAPTATION | DIAG BIODIVERSITE |
|------------------------|--|---|--|---|---|--|
| | | | | | | |
| VOTRE BESOIN | Mesurer et réduire ses émissions de gaz à effet de serre pour limiter son impact sur le climat | Réduire les consommations énergétiques et mettre en application le Décret Tertiaire | Réaliser des économies en faisant la chasse aux gaspillages (eau, énergie, matière, déchets) | Améliorer la performance environnementale de vos produits, procédés et/ou services | Préparer son activité aux risques physiques liés au changement climatique | Intégrer les enjeux biodiversité (impacts & dépendances) dans sa stratégie |
| LES LIVRABLES | <ul style="list-style-type: none"> Bilan GES et plan d'action de réduction Éléments de communication pour valoriser votre démarche | <ul style="list-style-type: none"> Audit énergétique approfondi Scénarios chiffrés de rénovation énergétique conforme au décret Tertiaire | <ul style="list-style-type: none"> Bilan des consommations Eau, Énergie, Matières, Déchets Plan d'action chiffré ciblé court terme | <ul style="list-style-type: none"> Évaluation environnementale sous forme d'Analyse du Cycle de Vie simplifiée Plan d'action d'écoconception chiffré Formation des équipes à l'écoconception | NEW <ul style="list-style-type: none"> Diagnostic de vulnérabilité au changement climatique Plan d'action chiffré pour renforcer la résilience de l'entreprise | <ul style="list-style-type: none"> Diagnostic des impacts, dépendances, risques et opportunités biodiversité Plan d'action pour préserver la biodiversité et réduire ses dépendances |
| LA DURÉE | 6 à 8 mois 12 JH | 3 à 6 mois* JH Variable* | 1 an et demi 6 à 8 JH* | 6 à 8 mois* 18 JH | 3 à 6 mois 7 JH | 3 à 6 mois 10 JH |
| COÛT POUR L'ENTREPRISE | 6 000€* HT après subvention de l'ADEME de 40% | Entre 1 800€ et 17 000€* Subvention de l'ADEME de 50% pour les PME, limitée à 4 sites | 3 000€* après subvention de l'ADEME de 50% | Entre 5 400€ et 7 200€* après subvention de l'ADEME de 60% ou 70% | 3 000€* après subvention de l'ADEME de 50% | 6 000€ HT après subvention de l'OFB de 40% |
| TAILLE DE L'ENTREPRISE | PME au sens de la réglementation européenne et ETI dans la limite de 500 salariés | PME et ETI Par site | PME, ETI et GE Par site sous réserve que le site audité compte un effectif entre 20 et 250 salariés | PE, PME au sens de la réglementation européenne | PME et ETI Par site sous réserve que le site audité compte un effectif entre 1 et 500 salariés | PME au sens de la réglementation européenne |
| SECTEUR D'ACTIVITÉ | Tous secteurs | Secteur tertiaire Bâtiments à usage tertiaire ou mixte | Tous secteurs qui génèrent des flux physiques | Tous secteurs | Tous secteurs | Tous secteurs |
| CANAL DE SOUSCRIPTION | https://diag.bpifrance.fr/diag-decarbon-action | https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/diagnostic-perfimmo | https://diag.bpifrance.fr/diag-eco-flux | https://diag.bpifrance.fr/diag-eco-conception | https://diag.bpifrance.fr/diag-adaptation | https://diag.bpifrance.fr/diag-biodiversite |

* Selon la taille de l'entreprise, prix HT

AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?



Charlotte CAVALLER

Responsable Crédit

Isère / Drôme / Ardèche

charlotte.cavaller@bpifrance.fr



Kevin Mouroyanis

Responsable Crédit & Délégué financement Court Terme

Savoie / Haute Savoie

kevin.mouroyanis@bpifrance.fr