

# Cercle des Financeurs de l'investissement touristique

9 décembre 2025

Château de Chapelle Villars



LA VIE  
EN  
RELIEF



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-Geneys-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



# Indicateurs économiques

# 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



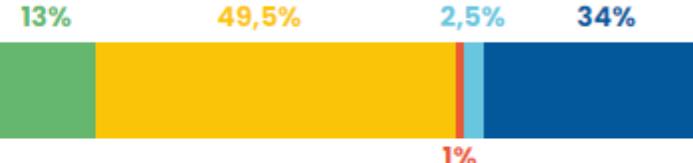
● Hébergements touristiques marchands

● Restaurants et débits de boissons

● Services de transport non urbain

● Services de voyagistes et agences de voyage

● Autres services caractéristiques (téléphériques et remontées mécaniques, musées...)



**L'AUVERGNE EN RELIEF**



# 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 €
<b>Hébergement marchand</b>	<b>111 €</b>
<b>Hébergement non marchand</b>	<b>39 €</b>

# L'investissement touristique

## Investissements

Source : Atout France 2023

 **1,9 milliard d'€**  
d'investissements touristiques\*  
\*hors résidences secondaires



## Zoom sur les investissements dans les hébergements marchands



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 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

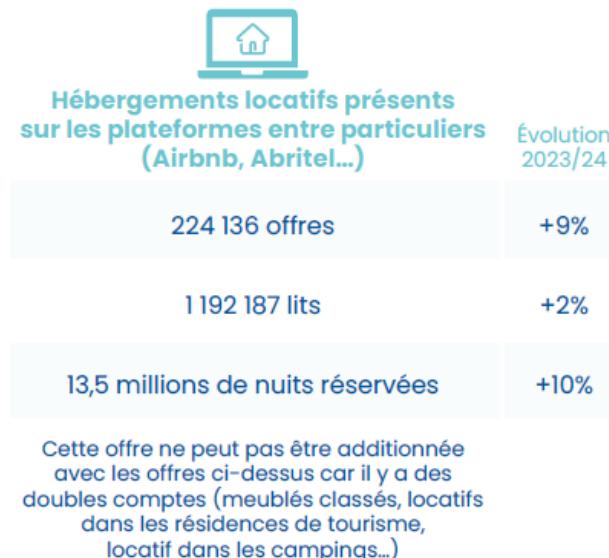
Estimation du nombre total de lits marchands, hors meublés non classés  
en plateformes : **1 million** (stable)

	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%	ND	ND	ND
Centres de vacances	336	+5%	ND	32 944	+2%	ND	4 millions	-1,6%	ND

\* Détail non disponible par type d'hébergement

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

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



**L'AUVERGNE RHÔNE-ALPES**  
**Tourisme**

# 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 plate-formes (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.auvergnerhonealpes-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

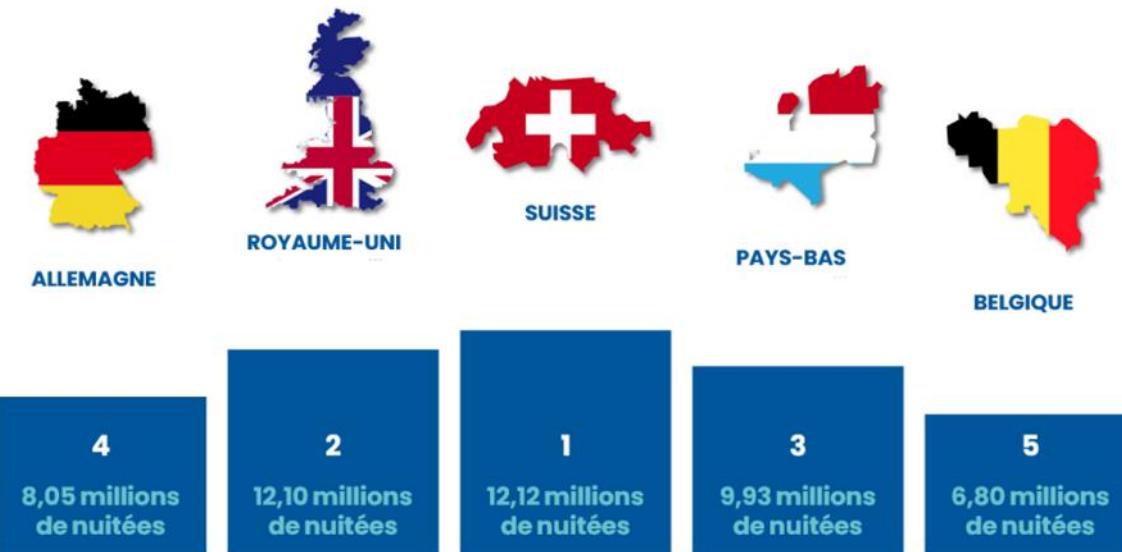
	Année 2024	Année 2019
En Auvergne-Rhône-Alpes	Auvergne-Rhône-Alpes (31,6%) Ile-de-France (21,3%) Région Sud PACA (7,3%) <b>Occitanie (6,5%)</b> Hauts-de-France (6,1%)	<i>Auvergne-Rhône-Alpes (28%)</i> <i>Ile-de-France (21%)</i> <i>Région Sud PACA (8%)</i> <i>Grand-Est (7%)</i> <i>Hauts-de-France (6,9%)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

**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



**Domaines nordiques**

**8,9 MILLIONS €**

de recettes (Hiver 2024/25)

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



des recettes  
nationales

**42,06 MILLIONS**

de journées skieurs

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



des recettes  
nationales

**1,6 MILLION**

de journées skieurs

+11% / Hiver 2023-2024



des journées  
ski nationales



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



# Présentation des publications : Fiches ratios

# 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.auvergnerhonealpes-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)

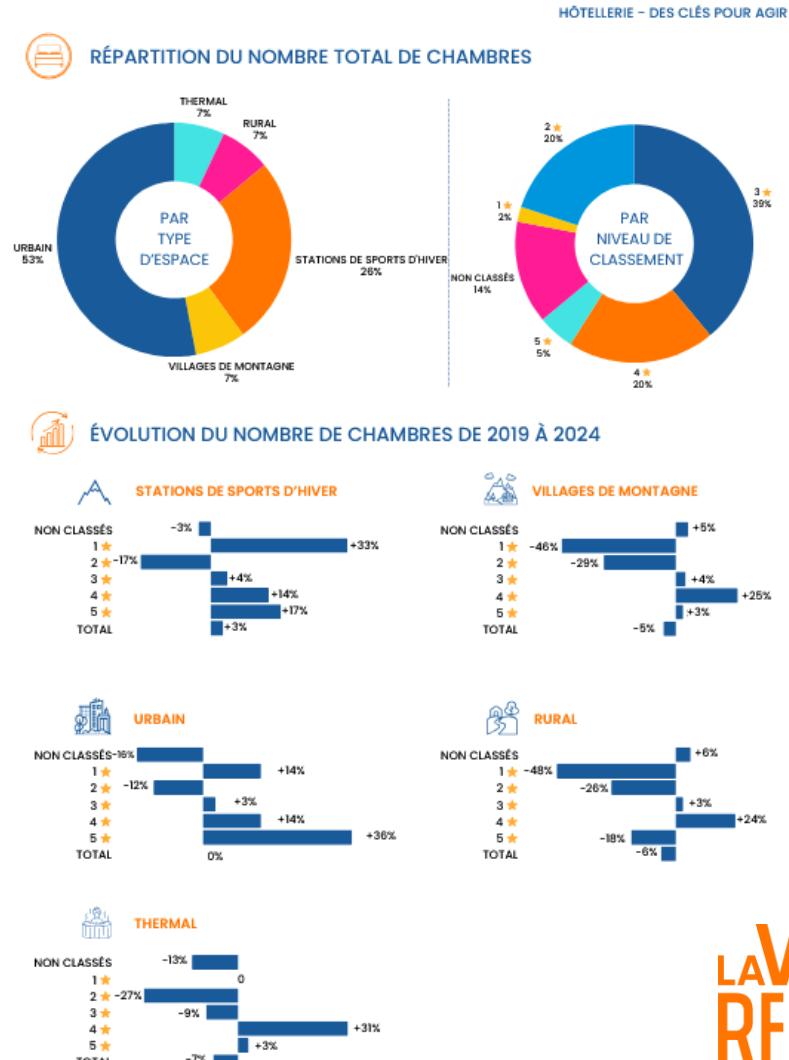
NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ET DE CHAMBRES PAR TYPE D'ESPACE ET NIVEAU DE CLASSEMENT

	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	9 792	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	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](#)



**LAVIE 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)

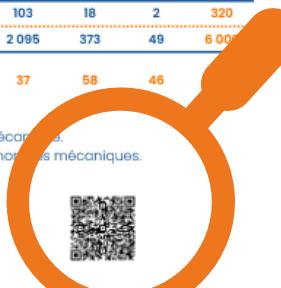
NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS ET DE CHAMBRES PAR TYPE D'ESPACE ET NIVEAU DE CLASSEMENT

	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/>

**LA VIE EN RELIEF**

Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme

# 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
<b>TOTAL</b>	<b>58%</b>	<b>60%</b>	<b>+2 points</b>



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

HÔTELLERIE DE CHAÎNE	Année 2024	Variation 2019 / 2024	HÔTELLERIE INDÉPENDANTE	
			Année 2024	Variation 2019 / 2024
46% des nuitées annuelles	Idem 2019		54% des nuitées annuelles	Idem 2019
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.

**L'AUVERGNE EN RELIEF**



# DES FICHES RATIOS

## Exemple Fiche ratio Hôtellerie



### Des ratios sur la fréquentation en hôtellerie

HÔTELLERIE – DES CLÉS POUR AGIR

**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

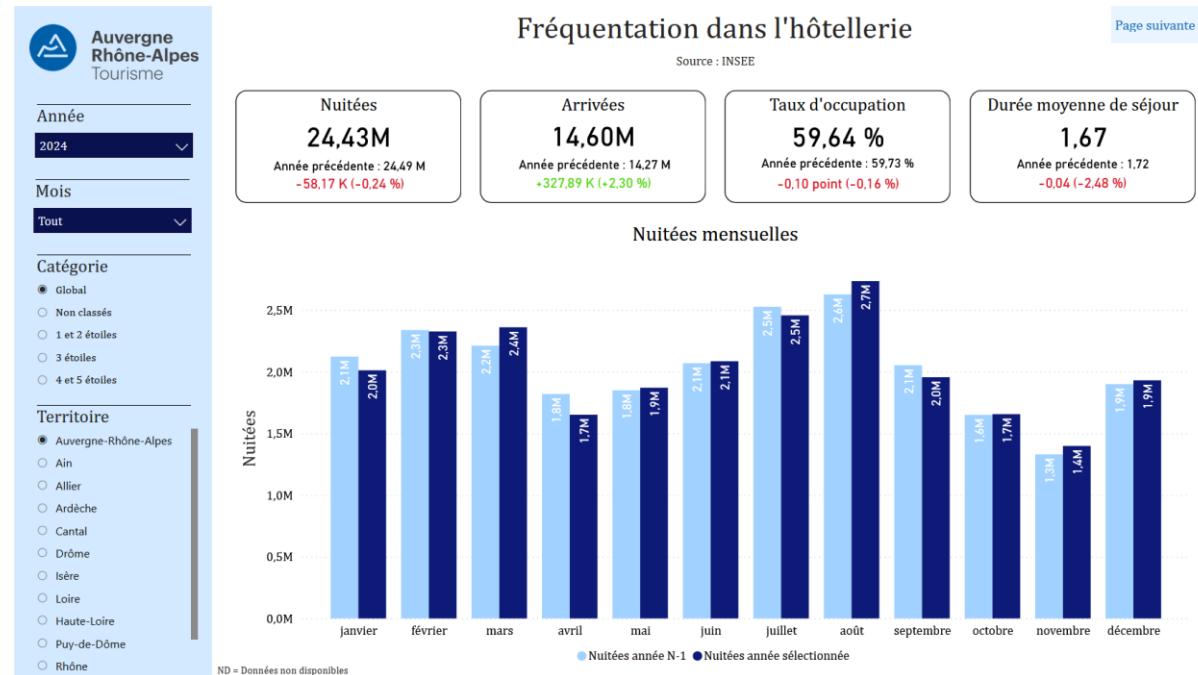
Retrouvez la fréquentation par département et par niveau de gamme en  
mensuel et en annuel :

- 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.auvergnerhonealpes-tourisme.com/barometre-de-la-fréquentation-dans-les-hotels-2/>

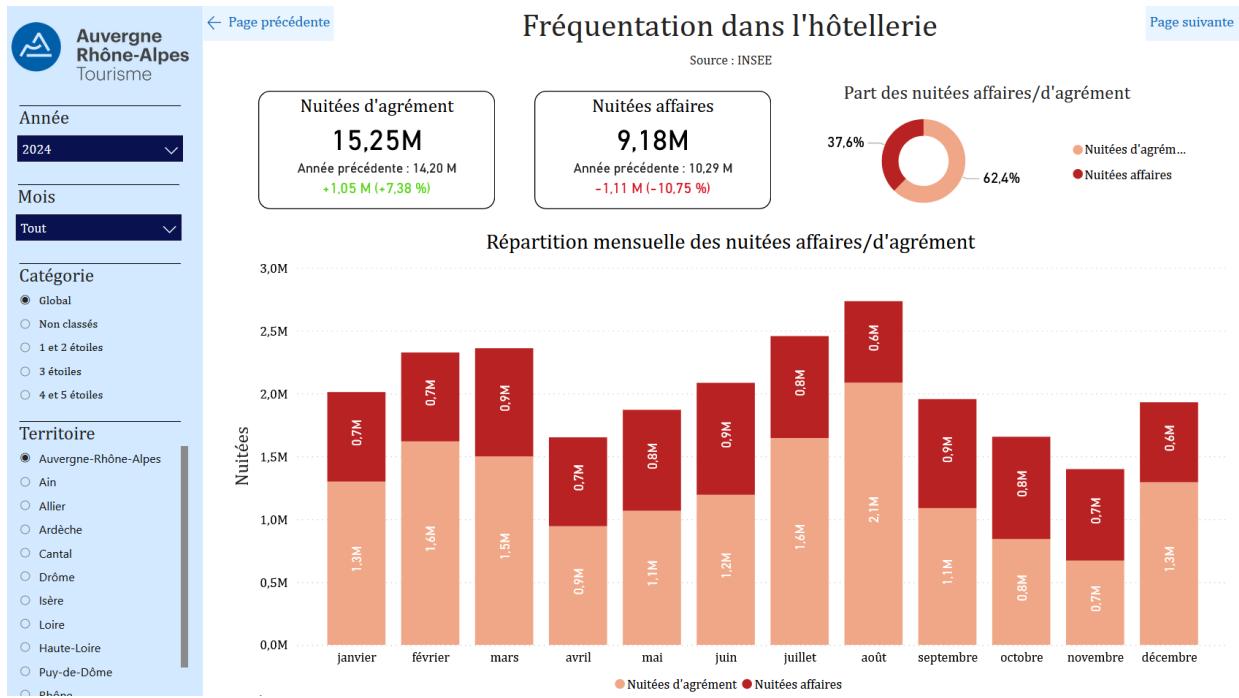


# DES FICHES RATIOS

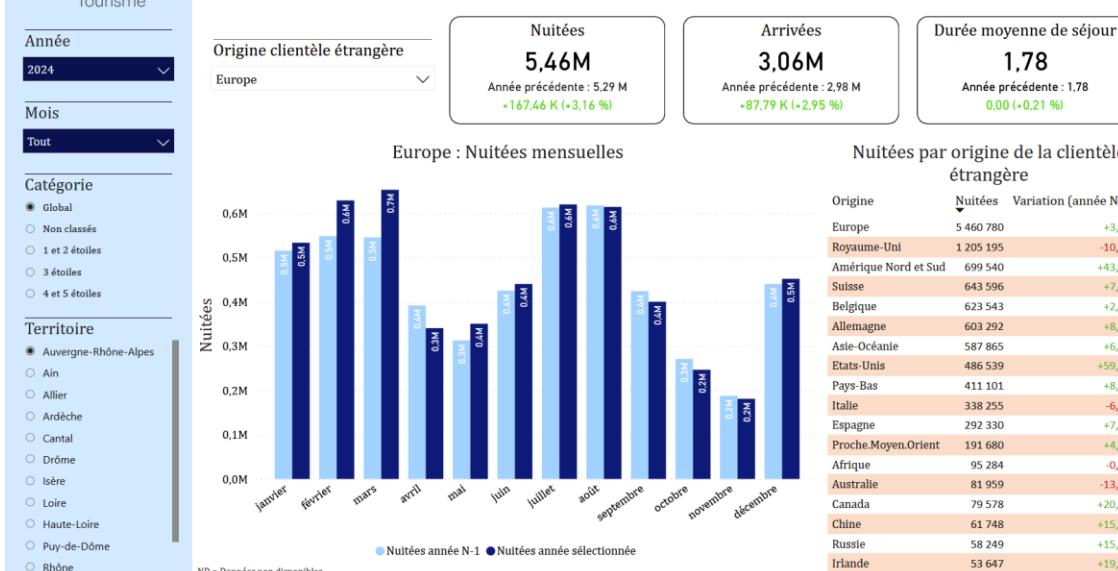
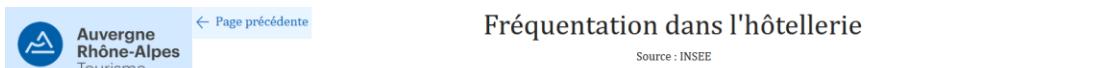
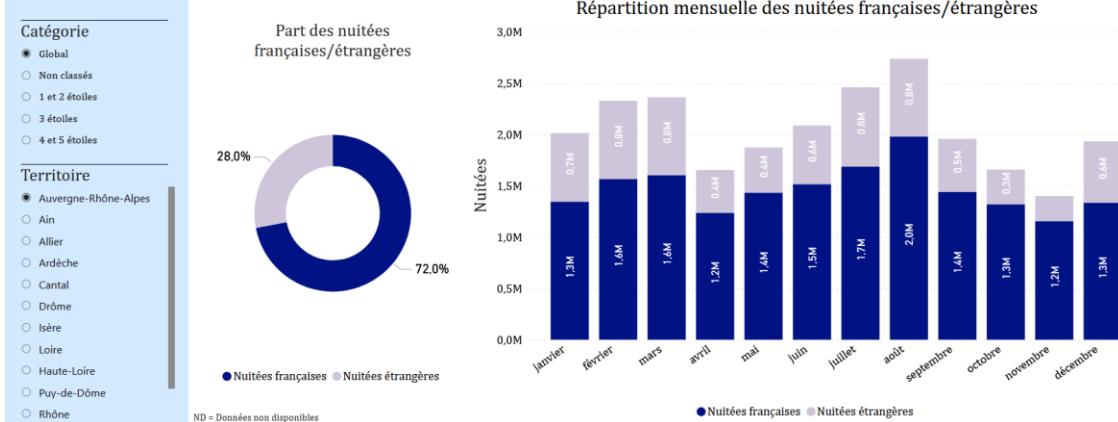
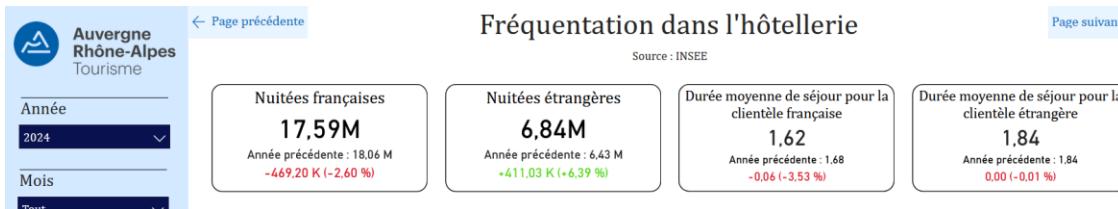


## Des ratios sur la fréquentation en hôtellerie

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



## Exemple Fiche ratio Hôtellerie



# DES FICHES RATIOS

## Exemple Fiche ratio Hôtellerie



### Des ratios sur l'approche client



#### L'APPROCHE CLIENT

HÔTELLERIE – DES CLÉS POUR AGIR

(Source : Insee)

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



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

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 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
		Suisse	Allemagne	Italie	
AIN	24,4%	Swiss	Germany	Italy	44,4%
ALLIER	11,6%	Belgium	Switzerland	United Kingdom	50,4%
ARDÈCHE	16,7%	Belgium	Switzerland	Netherlands	26,4%
CANTAL	7,1%	Belgium	Switzerland	Netherlands	27,7%
DRÔME	25,7%	Germany	Netherlands	Belgium	46,1%
ISÈRE	23,9%	United Kingdom	Belgium	Germany	41,7%
LOIRE	10,1%	United Kingdom	United States	Italy	61,4%
HAUTE-LOIRE	9,8%	Belgium	Germany	Switzerland	37,5%
PUY-DE-DÔME	13,1%	Belgium	United Kingdom	Switzerland	46,8%
RHÔNE	26,6%	Germany	United Kingdom	France	50,6%
SAVOIE	40,3%	United Kingdom	Belgium	Germany	18,2%
HAUTE-SAVOIE	37,9%	United Kingdom	Switzerland	United States	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 cliquant ici



### Des ratios sur les investissements



#### LES INVESTISSEMENTS

HÔTELLERIE – DES CLÉS POUR AGIR

(Sources : In Extenso ; Coach Omnium)  
COÛT DE DÉVELOPPEMENT PAR CHAMBRE\* (HORS FONCIER)

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

\*Données 2019. Prochaine actualisation disponible en février 2020.



#### 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€HT/m² pour la zone humide et 2 000€ pour la zone sèche.

	SAUNA / HAMMAM 6 – 8 places	PISCINE 120 m² avec plage	BAIN À REMOUS 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.

**L'AUVERGNE EN RELIEF**



# DES FICHES RATIOS

## Exemple Fiche ratio Hôtellerie



### 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 €)

	Avec resto	Sous resto	1 & 2 ★		3 ★		4 ★		5 ★		Toutes catégories
			Avec resto	Sous resto							
STATIONS DE MONTAGNE	23,2				47,8	44,3	120,1	NS	59,4	35,7	
MOYENNE MONTAGNE	24,7		37,2	24,7	115,9	NS	NS	NS	38,9	15,6	
RURAL	23,0		13,4	34,9	19,7	54,5	242,2	NS	49,2	16,9	
THERMAL	40,1				48,1		264,8	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).



Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme

##### Sources:

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

Mise à jour : Septembre 2025

PARTENAIRES D'AUVERGNE-RHÔNE-ALPES TOURISME :



LYON  
AÉROPORT



AIRFRANCE



CENTRE FRANCE



BANQUE DES  
TERRITOIRES

LAVIE  
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/>

# Impact du changement climatique

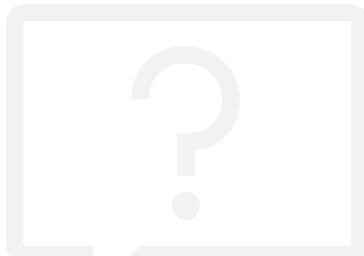
## La vision des professionnels du tourisme en région

1ers résultats issus de l'enquête menée par  
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%)



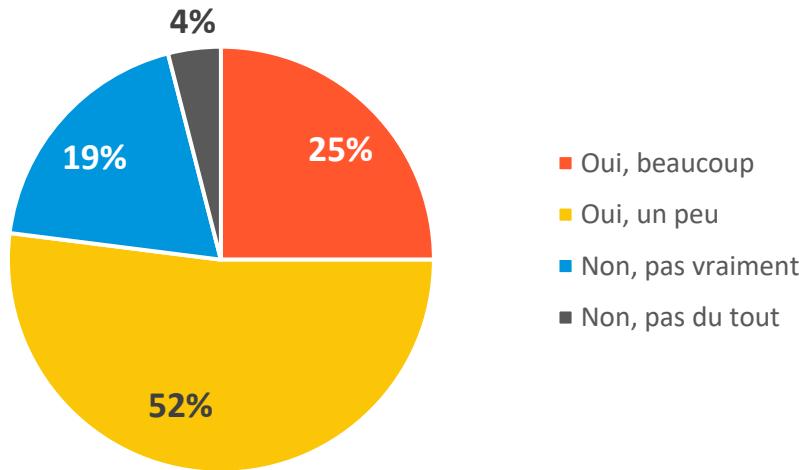
# Une saisonnalité bousculée...



- **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 ? » :



« 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%)



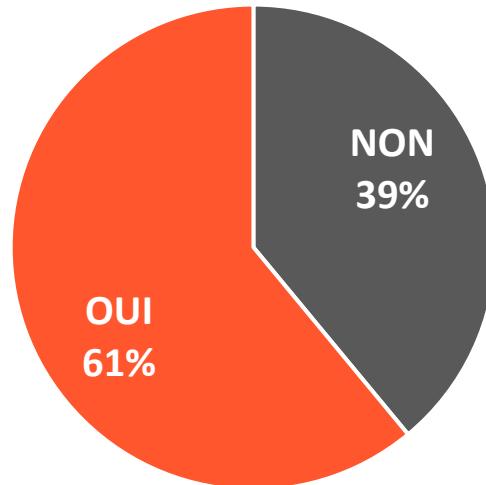
« Paradoxalement, les clients sont très consommateurs de chauffage, d'eau chaude lorsqu'ils sont en séjour. Ils se lâchent... »



« 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. »

# 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 ? » :



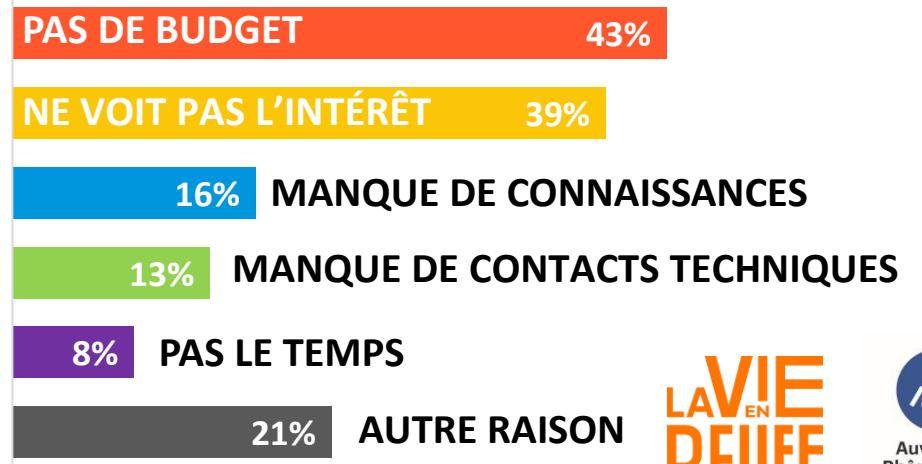
Les + engagés :

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

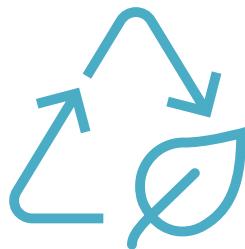
« Si NON, prévoyez-vous de le faire dans les 18 prochains mois ? »

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

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



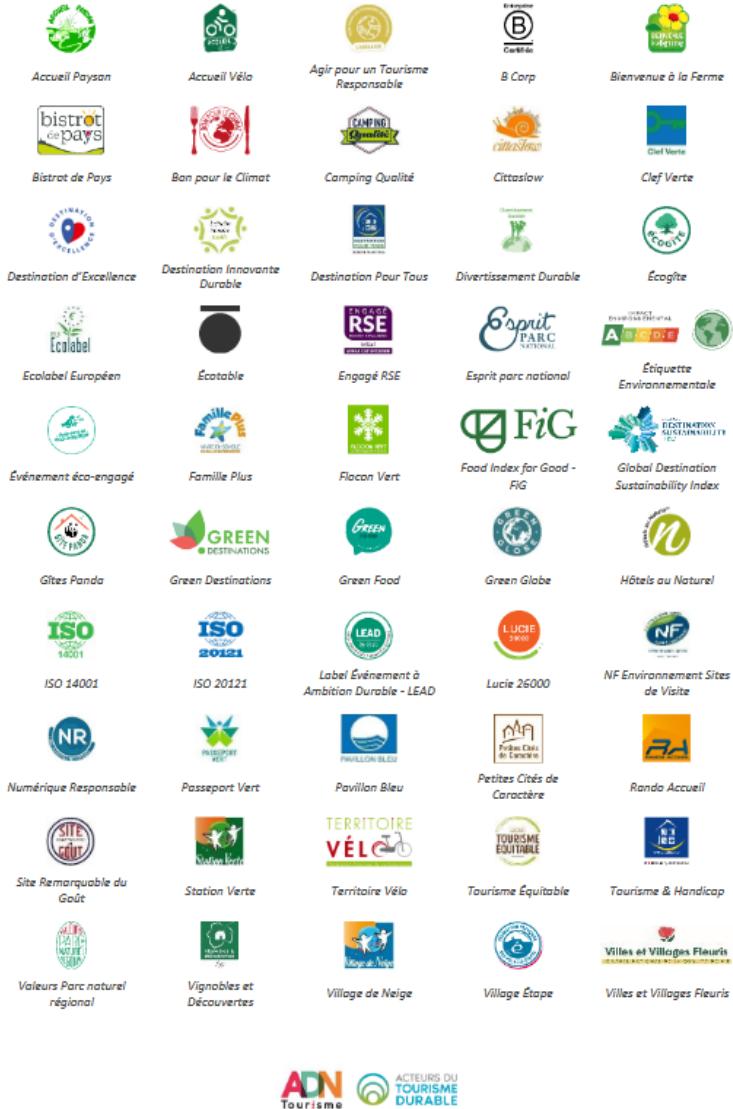
# La gestion des ressources, premier champ d'action des professionnels



## 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



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 %).

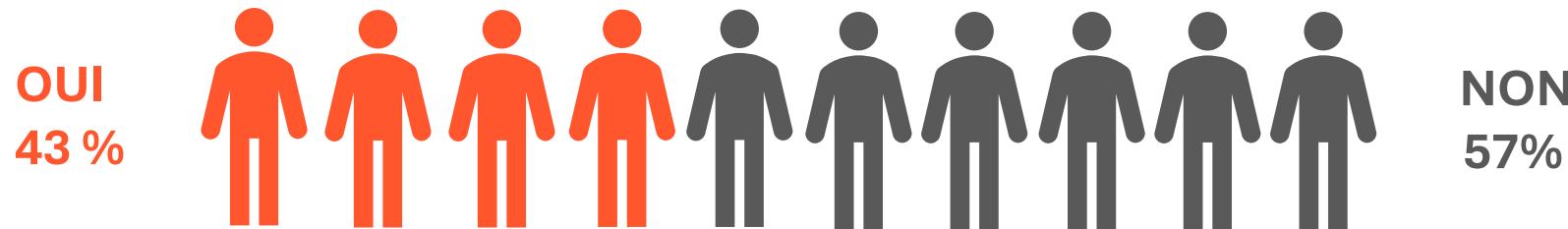
Cela souligne leur rôle dans la valorisation des bonnes pratiques et dans le renforcement de la crédibilité environnementale des acteurs touristiques mais tranche avec la volonté d'engagement des professionnels sur ce type d'actions.

LAVIE  
EN  
RELIEF

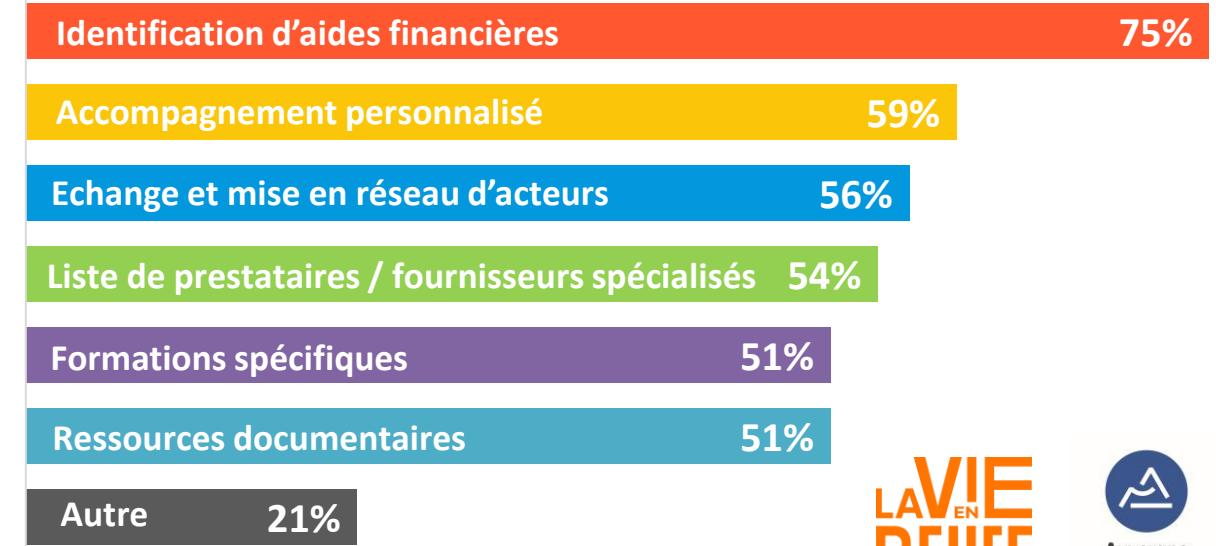
Auvergne  
Rhône-Alpes  
Tourisme

# 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 m<sup>2</sup> 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 / covoitage / 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-auvergnerhonealpes.com](http://invest-in-auvergnerhonealpes.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

Prospécion 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



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 corrélérer 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



**Le Cercle des financeurs** est une plateforme de mise en relation entre le porteur de projet de l'investissement touristique et les différentes sources de financement possibles : prêts, garanties, apport en capital...

**Des réponses concrètes et opérationnelles**

Développé en réponse aux difficultés fréquemment rencontrées par le porteur de projet, le Cercle des financeurs propose des services concrets et opérationnels :

- Accompagnement complet et bienveillant sur les questions liées :
  - Au financement,
  - Au marketing,
  - À la communication...
- Dialogue avec les professionnels des secteurs de la finance et du tourisme :
  - Banques,
  - Investisseurs,
  - Collectivités...

**Un accès simplifié**

3 conditions suffisent pour accéder au dispositif :

1. Être un professionnel ou un futur professionnel du tourisme.
2. Avoir un projet sis en Auvergne-Rhône-Alpes
3. Solliciter un investissement supérieur à 300 000 €

**Comment ça marche ?**

Un processus simple : **le-cercle-1**

- 1 Je poste, lors d'une des 4 sessions annuelles (Février/Juin-Octobre-Décembre)**
  - Prérequis**
  - Projet finalisé
  - Étude de faisabilité
  - Business plan

Pour cela, je peux vous accompagner de :

  - Mes partenaires
  - Mon territoire
  - Ma commune
  - Mon établissement
  - Mon conseiller territorial
  - Mon conseiller ministériel
  - Mon conseiller régional
  - Mon collectif
  - Mon expert-comptable
- 2 Je présente mon projet, en 2 temps lors de RDVS qui me sont proposés**
  - Pré-sélection**
  - Rencontre et échanges sur le projet
  - Pitch de 20 minutes
  - Présentation orale
  - Documentation commerciale
  - Plan de financement
  - Prévisionnels
- 3 Je reçois une liste de contacts intéressés et prêts à étudier mon dossier sous 48h**
- 4 J'entre en contact et je signe**, avec l'investisseur qui me propose l'offre de financement la plus avantageuse
- 5 J'informe le Cercle des financeurs** des suites données à mon projet

# Cercle des financeurs bilan 2024-2025

# Cercle des financeurs

# bilan 2024 - 2025



8 réunions



18 projets présentés

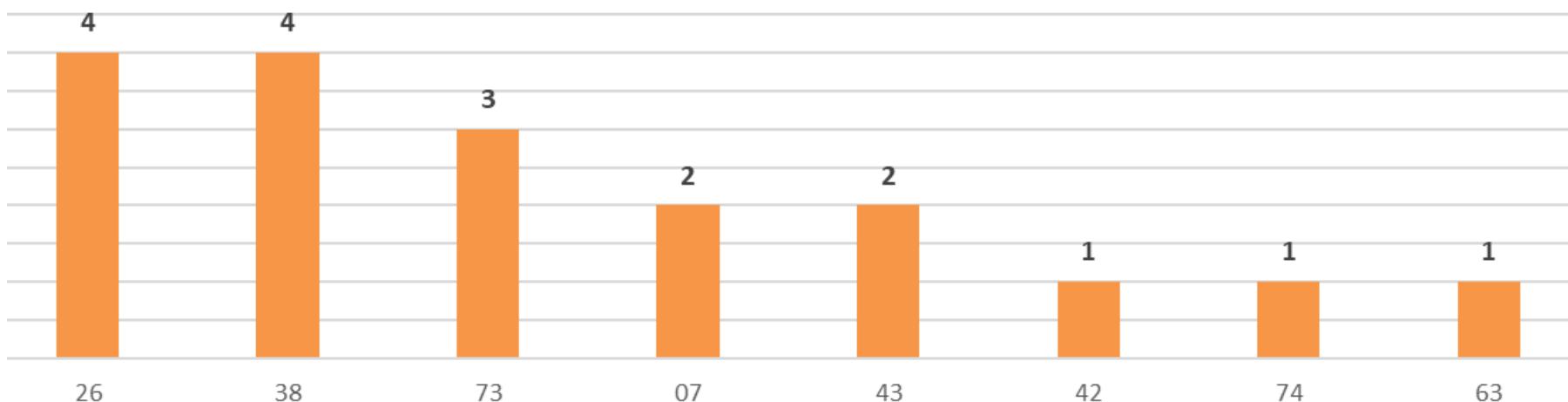


45 M€ d'investissements

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

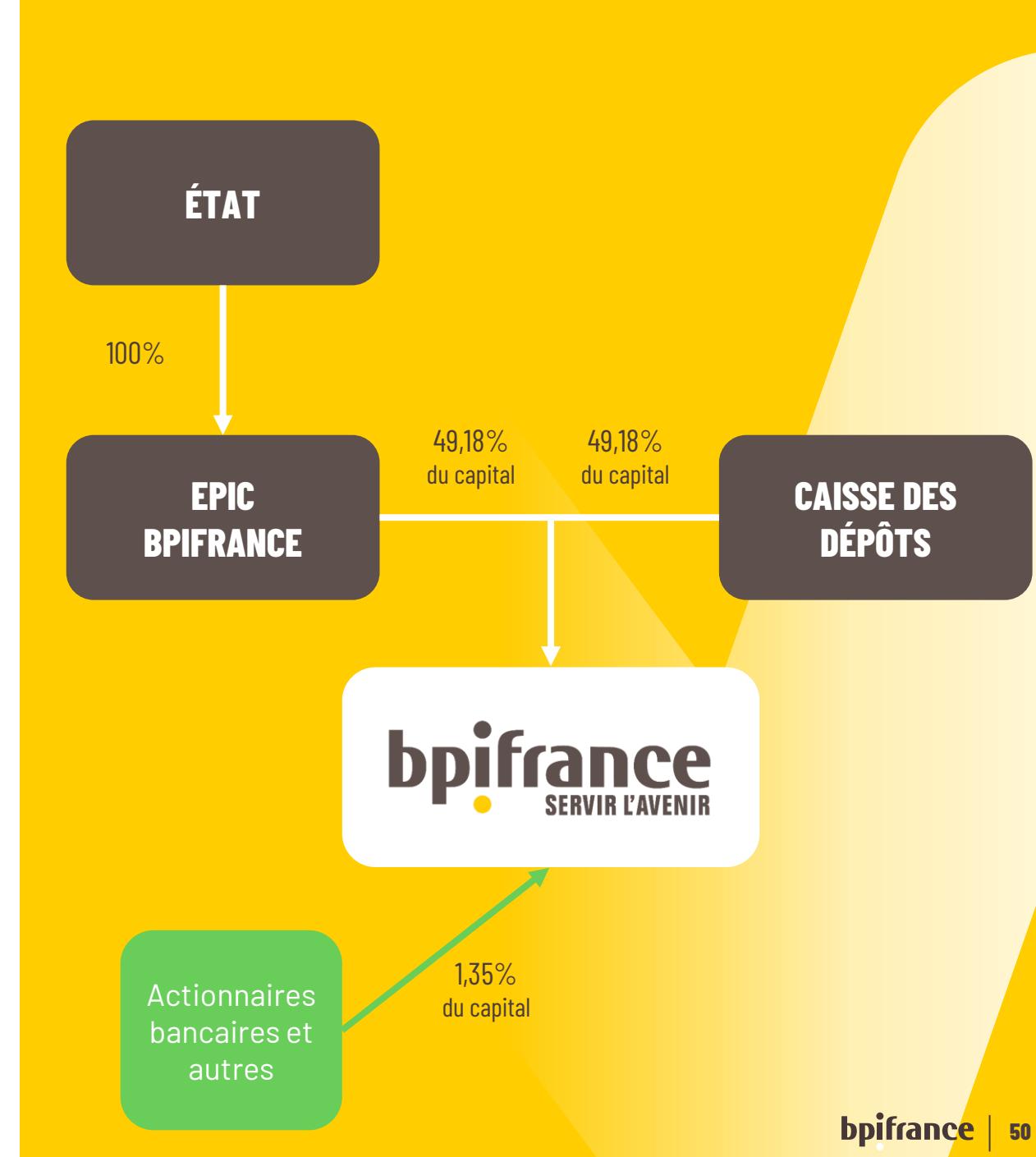
**Une banque à part grâce à son histoire et son actionnariat à moitié public :**

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.



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



SOUTENIR LA CROISSANCE  
DES PME PARTOUT EN FRANCE

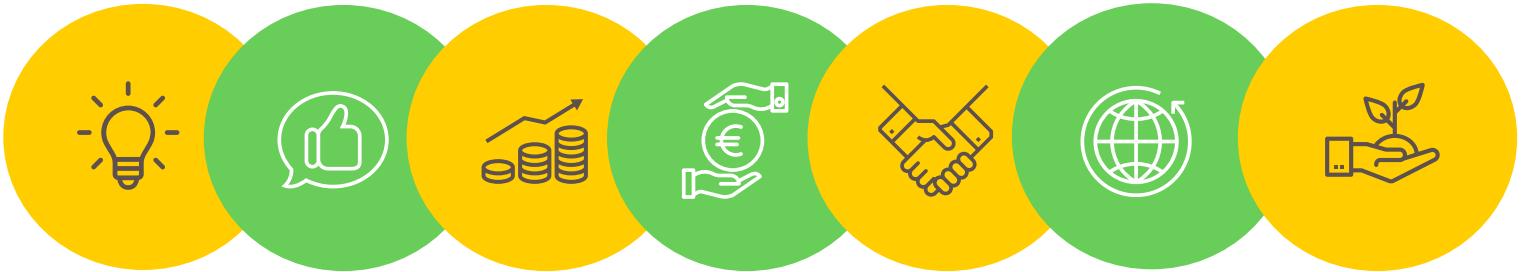


RENFORCER LES ETI  
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT  
ET LEUR INTERNATIONALISATION



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 Crédit, 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%

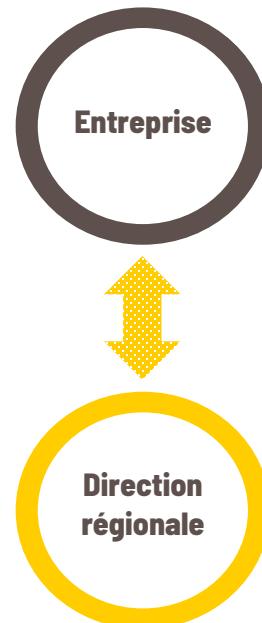
des décisions  
prises en région

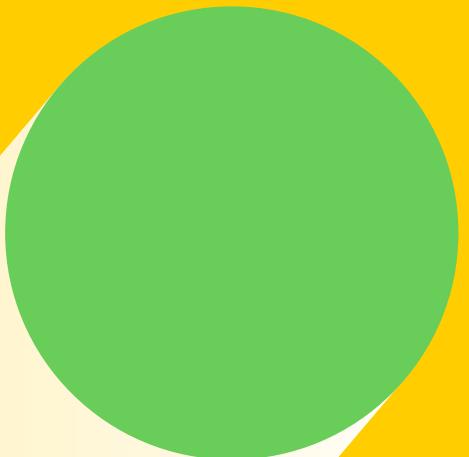
1

interlocuteur unique  
pour les entreprises

### 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





# **FOCUS SUR NOS DISPOSITIFS DEDIÉS 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* ».

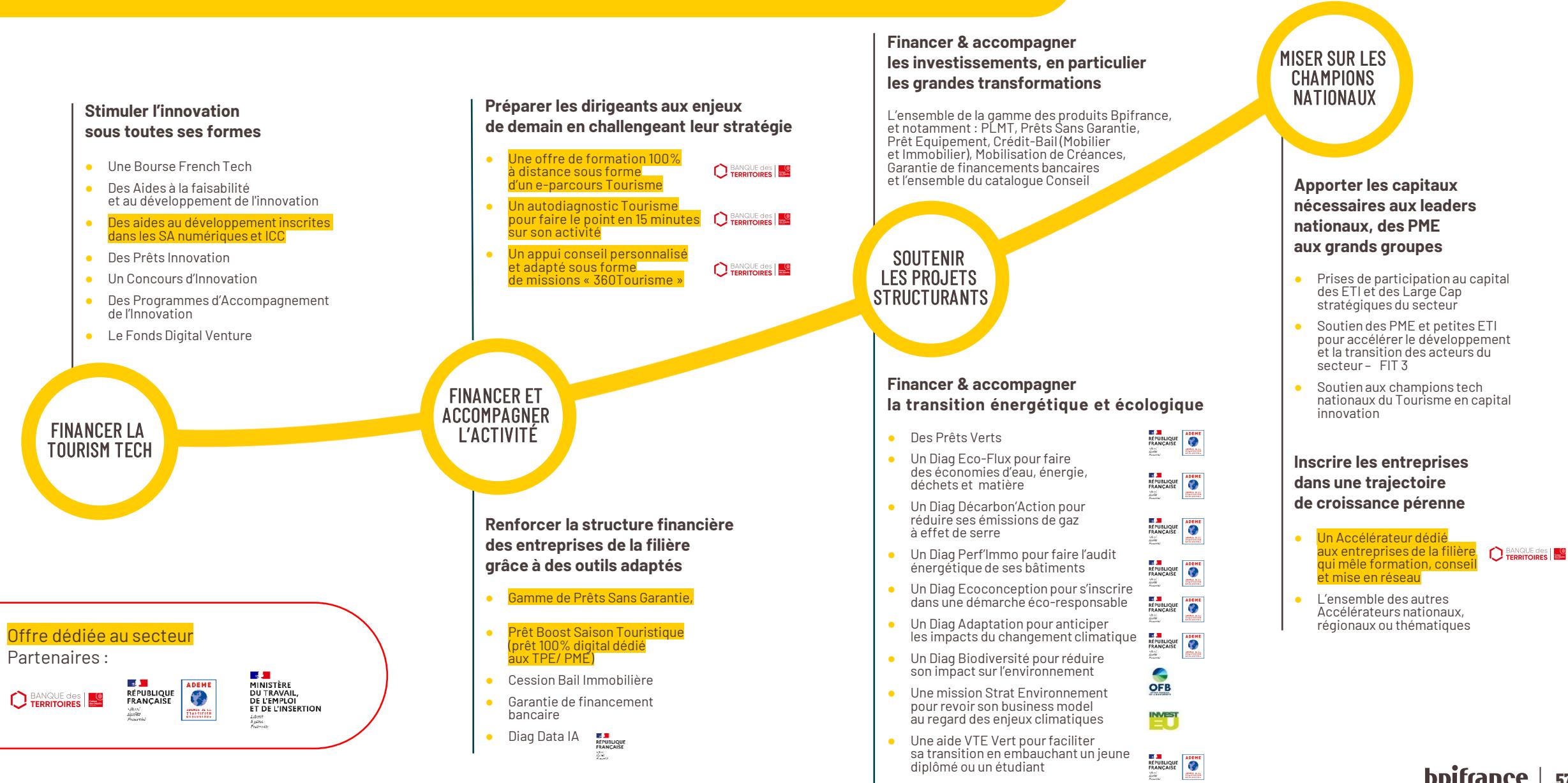
Eric VERSEY

**Directeur Exécutif en charge du financement et du réseau, Bpifrance**

”



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



## PRÉT 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

# PRÉT 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 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

### DESCRIPTIF

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 ⚡

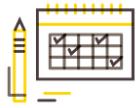
## FINANCER LES DÉPENSES LIÉES À LA PROCHAINE SAISON



**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

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://flash.bpifrance.fr/financement/pret-boost-TPE>. The page has a yellow header with the Bpifrance logo and the slogan "SERVIR L'AVENIR". The main content area features a large yellow background with the text "Financez rapidement vos dépenses du quotidien avec le prêt Boost". Below this, a smaller text reads: "Donnez-vous les moyens de vos ambitions ! Bpifrance vous accompagne dans le renforcement de votre trésorerie avec le prêt Boost pour les entreprises jusqu'à 49 salariés. Un crédit rapide et 100% en ligne." A black button labeled "Je demande mon prêt →" is centered. At the bottom, there is a white footer bar with three items: "De 5 000 à 75 000 €", "Pour les entreprises de 2 à 49 salariés", and "Une réponse en 48h".

## 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**.

The screenshot shows the Bpifrance Flash website homepage. At the top, there's a yellow header bar with the Bpifrance logo and a search bar. Below the header, the main title "Comment pouvons-nous vous aider ?" is displayed, followed by a sub-section about loans. A search bar with placeholder text "Découvrir nos offres Bpifrance Flash, obtenir de l'aide..." and a "RECHERCHER" button are also visible. The main content area features several service icons arranged in a grid:

- Découvrir les offres (Offer discovery)
- Tester mon éligibilité (Check my eligibility)
- Déposer un dossier (File a application)
- Gérer et suivre mon dossier (Manage and track my application)
- Gérer mon prêt (Manage my loan)
- Paramètres de compte (Account settings)
- Espace experts-comptables (Accountants' space)

## 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 BIODIVERSITÉ
VOTRE BESOIN	Mesurer et réduire ses émissions de gaz à effet de serre pour limiter son impact sur le climat	Réduire les <b>consommations énergétiques</b> et mettre en application le Décret Tertiaire	Réaliser des <b>économies en faisant la chasse aux gaspillages (eau, énergie, matière, déchets)</b>	Améliorer la <b>performance environnementale</b> de vos produits, procédés et/ou services	Préparer son activité aux <b>risques physiques liés au changement climatique</b>	Intégrer les <b>enjeux biodiversité (impacts &amp; dépendances)</b> dans sa <b>stratégie</b>
LES LIVRABLES	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bilan GES et plan d'action de réduction</li> <li>Eléments de communication pour valoriser votre démarche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Audit énergétique approfondi</li> <li>Scénarios chiffrés de rénovation énergétique conforme au décret Tertiaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bilan des consommations Eau, Energie, Matières, Déchets</li> <li>Plan d'action chiffré ciblé court terme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluation environnementale sous forme d'Analyse du Cycle de Vie simplifiée</li> <li>Plan d'action d'écoconception chiffré</li> <li>Formation des équipes à l'écoconception</li> </ul>	<p><b>NEW</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnostic de vulnérabilité au changement climatique</li> <li>Plan d'action chiffré pour renforcer la résilience de l'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnostic des impacts, dépendances, risques et opportunités biodiversité</li> <li>Plan d'action pour préserver la biodiversité et réduire ses dépendances</li> </ul>
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	<b>6 000€* HT après subvention de l'ADEME de 40%</b>	<b>Entre 1 800€ et 17 000€* Subvention de l'ADEME de 50% pour les PME, limitée à 4 sites</b>	<b>3 000€* après subvention de l'ADEME de 50%</b>	<b>Entre 5 400€ et 7 200€* après subvention de l'ADEME de 60% ou 70%</b>	<b>3 000€* après subvention de l'ADEME de 50%</b>	<b>6 000€ HT après subvention de l'OFB de 40%</b>
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	<a href="https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-decarbon-action">https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-decarbon-action</a>	<a href="https://www.bpfirance.fr/catalogue-offres/diagnostic-perfimmo">https://www.bpfirance.fr/catalogue-offres/diagnostic-perfimmo</a>	<a href="https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-eco-flux">https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-eco-flux</a>	<a href="https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-eco-conception">https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-eco-conception</a>	<a href="https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-adaptation">https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-adaptation</a>	<a href="https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-biodiversite">https://diag.bpfirance.fr/diagnostic-biodiversite</a>

\* Selon la taille de l'entreprise, prix HT

# AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?



**Charlotte CAVALLER**

Responsable Crédit

**Isère / Drôme / Ardèche**

[charlotte.cavaller@bpifrance.fr](mailto:charlotte.cavaller@bpifrance.fr)



**Kevin Mouroyanis**

Responsable Crédit & Délégué financement Court Terme

**Savoie / Haute Savoie**

[kevin.mouroyanis@bpifrance.fr](mailto:kevin.mouroyanis@bpifrance.fr)