

L'ACTIVITÉ DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE EN FRANCE

Bilan 2008 définitif

Les chiffres définitifs le confirment : **2008** représente pour l'hôtellerie de tourisme française un **tournant**. Malgré un bon démarrage (+ 3,1 % de nuitées entre janvier et mai 2008, source : enquête de fréquentation hôtelière), les **premiers effets de la crise** se sont faits ressentir **dès l'été** et se sont amplifiés depuis. Au final, **la fréquentation a reculé** de - 0,6 % par rapport à 2007. Une **baisse** qui est essentiellement le fait **de la clientèle étrangère** (- 1,7 % de nuitées). Parmi les Européens, les nationalités les plus touchées par les difficultés économiques ont le plus fortement réduit leur présence, à l'image des Britanniques et des Espagnols (respectivement - 5,7 % et - 7,1 %). S'agissant des touristes plus lointains, le recul est encore plus marqué (- 15,5 % pour les Américains, - 12,1 % pour les Japonais, - 20,8 % pour les Chinois), les effets désolvabilisateurs de la crise ayant été décuplés pour certaines de ces clientèles par une parité défavorable par rapport à l'euro de leur devise (livre, dollar, yen).

La baisse de la fréquentation s'explique principalement par le recul des nuitées dans les catégories les moins élevées, tandis que les établissements plus haut de gamme ont bénéficié d'une croissance faible. Mais, comme dans le même temps, **la capacité d'accueil dans les hôtels économiques s'est rapidement ajustée**, l'impact de la crise y a été amorti. Ainsi, les taux d'occupation des catégories 1* et 2* sont quasi-stables (respectivement + 0,1 point et - 0,1 point par rapport à 2007, source : enquête de

fréquentation hôtelière). Inversement, la montée en gamme de l'offre, à l'œuvre depuis plusieurs années, s'est poursuivie, portant à près de 40 % le poids des établissements de plus de 3* (27 % en 1986). Ainsi, **la progression des capacités d'accueil dans les hôtels haut de gamme a été plus forte que celle de leur fréquentation**, entraînant une dégradation sensible de leurs niveaux d'occupation (respectivement - 0,8 point et - 2,3 points pour les 3* et 4*).

Mais **si les taux d'occupation sont en recul, l'évolution des prix moyens est restée positive**, en particulier sur le segment d'entrée et de milieu de gamme qui affiche des progressions de la recette moyenne par chambre approchant encore les + 5 % (source : Deloitte). Au final, **le RevPar de l'hôtellerie française s'affiche sur l'ensemble de l'année en légère croissance, à l'exception notable de la catégorie haut de gamme** : - 2 % en évolution annuelle pour les 4*, mais + 2 % pour les 3* et même + 4 % pour les 2*/économiques (source : Deloitte). Certes, ces résultats apparaissent décevants comparativement à ceux, exceptionnels, enregistrés ces dernières années. Surtout, 2008 a été marquée par une dégradation continue des performances hôtelières. Elle s'est achevée sur un recul quasi-généralisé des RevPar au dernier trimestre, la crise boursière et financière de l'automne ayant accéléré la dégradation économique. Néanmoins, **la France apparaît davantage épargnée par la crise que la plupart de ses voisins**. En effet, le RevPar s'affiche en baisse de - 1,4 % pour l'hôtellerie européenne (source : MKG Hospitality).

TENDANCES

Taux d'occupation	↓
RevPar	↓
Investissements	↓
Taux de rendement « prime »	↑

Évolution / 2008

La fréquentation et le parc de l'hôtellerie de tourisme

Catégorie	Nombre de chambres au 01/01/09	Évolution annuelle (%)	Nuitées cumul 2008	Évolution annuelle (%)
0 *	77 478	-1,6	27 263 687	-1,6
1 *	31 888	-4,8	9 418 757	-2,4
2 *	265 002	-1,2	80 962 026	-0,9
3 *	173 393	0,9	57 361 251	0,1
4 *	64 321	3,2	22 667 424	0,5
Total	612 082	-0,4	197 673 145	-0,6

Source : enquête de fréquentation hôtelière – INSEE, direction du Tourisme, partenaires régionaux

Perspectives 2009

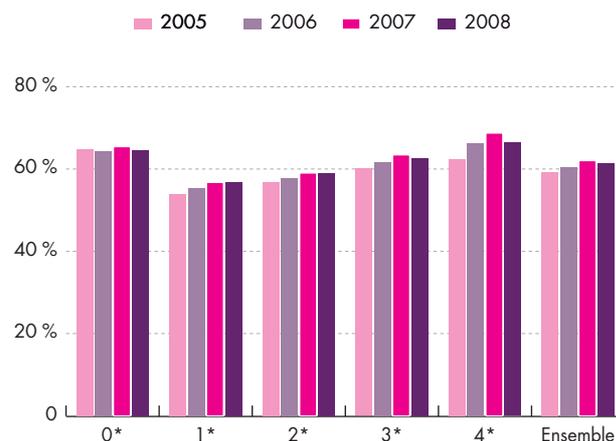
La récession en France est désormais là et l'hôtellerie n'échappe pas à la crise. Ses effets, amorcés au cours du 2nd semestre 2008, s'accroissent en ce début d'année. Ainsi, **toutes les catégories d'établissements sont touchées** par une forte baisse de leur activité. Entre janvier et mai, le recul des taux d'occupation par rapport à la même période en 2008 s'échelonne entre - 6,7 points pour les hôtels 2*/économiques et - 12,2 points pour le haut de gamme (source : Deloitte). Ces derniers subissent en effet de plein fouet les difficultés du tourisme d'affaires, en lien avec les restrictions budgétaires des entreprises, et l'important recul de la clientèle internationale. Ainsi, au 1^{er} trimestre 2009, la **chute de la fréquentation étrangère** atteint - 20,1 % sur un an (source : enquête de fréquentation hôtelière). La crise économique a un impact particulièrement fort sur toutes les clientèles internationales, qu'elles soient européennes ou plus lointaines.

Comme attendu, **l'hôtellerie 2* et économique résiste mieux**, grâce à la fréquentation d'une clientèle de fond qui doit continuer à utiliser ses services. Par ailleurs, elle bénéficie du report de clientèles ayant des budgets plus serrés. Le bon contrôle de ses canaux de distribution lui permet même de continuer à améliorer ses prix, amortissant d'autant le recul du RevPar. À l'inverse, les établissements haut de gamme tentent de ralentir la chute de leur fréquentation par une politique de baisse des prix qui amplifie le recul de leurs performances : la diminution du RevPar dépasse 20 % pour les 4* (source : Deloitte).

Toutes les régions ne sont pas touchées à la même enseigne par les difficultés. Logiquement, **Paris et la Côte d'Azur sont plus exposées en raison de leur dépendance à la clientèle étrangère et de l'orientation haut de gamme de leur offre hôtelière.** Ainsi, l'effet de la crise sur la fréquentation y est particulièrement fort : sur le 1^{er} trimestre, le recul des nuitées s'élève respectivement à - 12,3 % et à - 17,6 % (- 9,9 % en moyenne nationale, source : enquête de fréquentation hôtelière). C'est donc logiquement dans la capitale et sur le littoral azuréen que l'on enregistre les plus forts reculs du taux d'occupation, ce qui se traduit par une agressivité commerciale marquée, en particulier dans les catégories supérieures où la baisse des prix cumulée à mai atteint - 13,1 % sur un an dans Paris (source : Deloitte). Résultat, quelle que soit la catégorie, le RevPar recule 2 à 3 fois plus vite dans la capitale et sur la Côte d'Azur qu'ailleurs.

Si l'on excepte donc ces segments du marché fortement exposés aux retournements de cycle, **l'essentiel de l'hôtellerie nationale limite les conséquences de la récession.** Cette résistance apparaît d'autant plus notable que **la chute des RevPar dans la plupart des pays voisins est à 2 chiffres** (supérieure à 20 % en Espagne et en Italie, à 30 % en Hongrie et en république Tchèque, source : MKG Hospitality). En effet, l'hôtellerie française dispose d'atouts sérieux pour faire face à la crise : un solide socle d'hébergement économique, une bonne maîtrise du développement de l'offre durant les dernières années de croissance, une structure tarifaire compétitive.

Taux d'occupation dans les hôtels de tourisme par catégorie



Source : enquête de fréquentation hôtelière - INSEE, direction du Tourisme, partenaires régionaux

Performances de l'hôtellerie de chaînes intégrées en Europe (UE 27) Résultats cumulés de janvier à décembre 2008

	RevPar (€ TTC)	Evolution annuelle (%)
Allemagne	60,9	1,8
Espagne	57,7	- 6,9
France	58,2	1,9
Royaume-Uni	98,6	- 0,8
Global UE 27	71,1	- 1,4

Source : MKG Hospitality

Un contexte européen difficile

La fréquentation en Europe a commencé à baisser dès le mois de juin 2008, ce qui n'est pas resté sans effet sur les prix. Ces derniers ont en effet vu leur progression ralentir durant l'été, avant d'entrer à leur tour dans une phase descendante, phénomène qui a épargné l'an passé la France. Là encore, la catégorie haut de gamme est apparue la plus exposée au retournement du marché. Les villes à vocation internationale comme Londres, Amsterdam ou Prague ont particulièrement souffert des restrictions imposées à la clientèle d'affaires. Plus globalement, le Royaume-Uni et l'Espagne, touchés par un très fort ralentissement économique, ont connu les difficultés les plus importantes tandis que l'Allemagne, la Belgique ou l'Europe du Nord ont fait preuve d'une meilleure résistance.

Performances de l'hôtellerie française Résultats cumulés de janvier à mai 2009

	2*	3*	4*
Taux d'occupation (TO)	61,9 %	59,5 %	58,2 %
Var. / n-1	- 6,7 points	- 8,6 points	- 12,2 points
Recette moyenne par chambre louée (RMC)	63 €	95 €	208 €
Var. / n-1	4,6 %	- 1,1 %	- 9,8 %
Revenu moyen par chambre disponible (RevPar)	39 €	57 €	121 €
Var. / n-1	2,5 %	- 9,6 %	- 20,8 %

Source : Deloitte

ZOOM : L'HÔTELLERIE DE PLEIN AIR...

... UNE ALTERNATIVE ÉCONOMIQUE POUR LES VACANCES EN PÉRIODE DE CRISE

Une nouvelle catégorie : les hôtels 5*

Dans le cadre de la réforme de la classification hôtelière, une nouvelle grille est disponible depuis le début d'année, qui redéfinit de nouveaux critères d'attribution des étoiles. Avec pour objectif affiché de mieux correspondre aux attentes actuelles des clients en matière de confort, d'hygiène et de services.

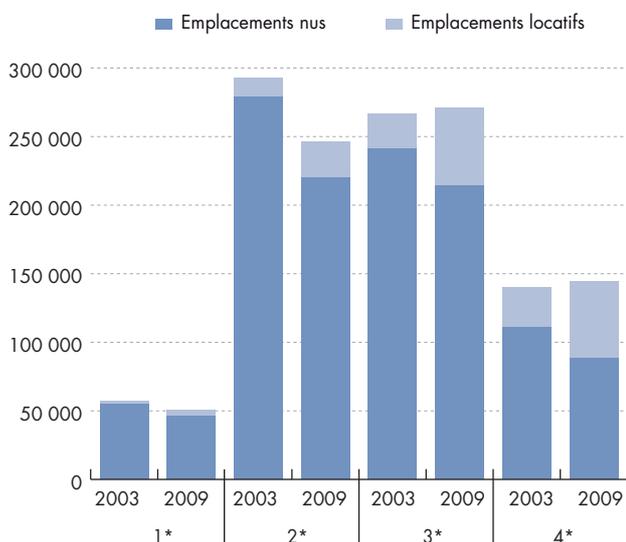
Cette nouvelle grille crée notamment une catégorie distincte dans le très haut de gamme. Attendue depuis plusieurs années par les professionnels, la mise en place de la 5^{ème} étoile permet d'aligner la France sur ses principaux concurrents et met fin au manque de lisibilité qui handicapait l'hôtellerie haut de gamme, vis-à-vis notamment de la clientèle internationale. Début juin, la 5^{ème} étoile avait été attribuée à 11 établissements et près d'une vingtaine avait déposé une demande.

En 2008, l'hôtellerie de plein air a tiré profit d'un contexte économique difficile pour gagner des parts de marché. Bénéficiant de **tarifs attractifs** par comparaison avec les autres formes d'hébergement marchand, elle a su attirer de nouveaux clients soucieux face à la crise de maîtriser leur budget vacances ainsi, avec 98,8 millions de nuitées (source : enquête de fréquentation dans les campings), **la fréquentation** dans l'hôtellerie de plein air **a progressé en 2008** (+ 1,2 % par rapport à 2007), **grâce** notamment **au succès des campings haut de gamme**. C'est en effet dans cette dernière catégorie que le nombre de nuitées s'est le plus fortement accru (+ 4 % dans les 4*). Ainsi, après une saison 2007 mitigée, le taux d'occupation des campings s'est amélioré (+ 0,5 point), pour s'établir en moyenne à 33,4 % sur la totalité de l'année (54,1 % si l'on considère la pleine saison - juillet-août). Mais là encore, les établissements 4* se démarquent par leur niveau d'occupation particulièrement élevé (42,7 % en moyenne sur l'année avec un pic à 68,2% en pleine saison).

Ce succès croissant des campings haut de gamme constitue une tendance de long terme que reflète l'évolution de l'offre depuis plusieurs années. En effet, alors que le nombre de terrains et d'emplacements de passage (non loués à l'année), est en recul continu depuis 2003, seules les meilleures catégories progressent légèrement, la **catégorie des 4*** concentrant désormais **plus de 20 % de l'offre d'hébergement**. De fait, le développement de ces campings haut de gamme répond à une **demande croissante de qualité de la clientèle**. Ainsi, l'offre d'activités sportives ou récréatives et les animations proposées font des campings les lieux de villégiature d'une nouvelle clientèle, habituellement adepte des clubs de vacances.

Autre tendance de fond, significative de cette montée en gamme de l'hôtellerie de plein air : la **poussée de nouveaux modes d'accueil léger plus confortables**. En effet, les emplacements locatifs (équipés d'un hébergement de type mobil-home, chalet ou bungalow, par opposition aux emplacements nus) se sont fortement développés ces dernières années (+ 4,8 % en 2008), en particulier sur les terrains classés 3* ou 4* (qui concentrent près de 80 % des places). La fréquentation a encore augmenté plus vite : elle était en hausse de + 6,9 % en 2008, alors qu'elle diminuait dans le même temps de - 2,1 % sur les emplacements nus. Ainsi, **les emplacements locatifs** ont accueilli l'an passé 37,5 % des nuitées alors qu'ils ne représentaient que 20 % du parc. **Véritable alternative à la résidence de tourisme, en plus économique**, les emplacements locatifs bénéficient d'une durée moyenne de séjour (7,6 nuitées) nettement supérieure à celle des places non équipées (4,9 nuitées), ce qui permet d'optimiser leur remplissage. Ils bénéficient donc de taux d'occupation quasiment doubles de ceux des emplacements nus (50,6 % en moyenne sur l'année contre 28,7 %), qui peuvent même être supérieurs à 80 % dans les campings haut de gamme au plus fort de la saison.

Évolution du nombre d'emplacements nus et locatifs, par catégorie entre 2003 et 2009



Source : enquête de fréquentation dans les campings - INSEE, direction du Tourisme, partenaires régionaux

L'INVESTISSEMENT EN FRANCE AU 1^{er} SEMESTRE 2009

Depuis plusieurs mois, le **marché de l'investissement hôtelier** est **quasiment à l'arrêt**. En Europe, seuls 3 actifs phares ont été échangés au 1^{er} semestre : le Méridien à Monaco, le Sheraton à Bruxelles et le Radisson à Boulogne-Billancourt. Par ailleurs, le fonds souverain du Qatar a cédé pour 100 millions d'euros 20 % du capital de sa filiale, propriétaire du Centre de Conférences Internationales Kléber à Paris, à l'opérateur hôtelier Hongkong and Shanghai Hotels. Au total, **moins de 200 millions d'euros d'engagements** ont été **enregistrés** en France **ces 6 derniers mois**, un résultat en chute libre comparativement à l'année 2008 (900 millions d'euros échangés au 1^{er} semestre 2008 et encore 600 millions d'euros au 2nd).

Les restrictions dans l'octroi du crédit, qui avaient déjà ralenti l'investissement hôtelier l'an passé, sont toujours d'actualité. **Il est extrêmement difficile de financer des actifs de taille importante**, ce qui explique la disparition des portefeuilles qui avaient encore animé le 1^{er} semestre 2008. De la même façon, les **projets de développement ou de rénovation d'hôtels, jugés trop risqués** dans le contexte économique actuel, sont devenus quasiment impossibles à monter au vu des exigences des banques (marge de crédit, ratio d'equity), rendant aléatoire la rentabilité du projet. En effet, les investisseurs, répercutant ces coûts, exigent désormais des taux de rendement atteignant 9 % - 10 % pour la VEFA, même pour les meilleurs projets localisés le long du périphérique parisien. Nombreuses sont donc les opérations, en Ile-de-France comme en province, à avoir été abandonnées.

Par ailleurs, **le nombre d'acteurs présents sur le marché** de l'investissement hôtelier **s'est fortement réduit**. Les fonds d'investissement, dont le « *business model* » reposait sur la minimisation du coût de la dette et la maximisation de l'effet de levier, ont disparu. Les investisseurs plus traditionnels, qui cherchaient dans le marché hôtelier une alternative à un marché de l'investissement d'immobilier d'entreprise saturé, se sont raréfiés. **Les transactions du début d'année ont donc été le fait d'opérateurs spécialisés**. Car, rappelons-le, l'actif hôtelier n'est pas un produit banalisé mais un actif monovalent qui ne vaut que par les « *cash-flows* » que dégage son activité. C'est donc un marché plus risqué qui requiert une connaissance des problématiques d'exploitation hôtelière, en particulier dans la période actuelle marquée par l'absence de visibilité sur les performances à venir de l'hébergement touristique.

De fait, **l'attentisme des acteurs** vis-à-vis de l'investissement hôtelier est **d'autant plus fort que les résultats opérationnels** du secteur **se dégradent rapidement**, en particulier sur le moyen et le haut de gamme. En effet, en raison de charges fixes très importantes, la baisse des chiffres d'affaires enclenchée fin 2008 impacte directement la rentabilité des exploitants et donc leur possibilité de distribuer des « *cash-flows* » pérennes. Les incertitudes quant à l'ampleur de cette chute entretiennent la **pression sur les taux de rendement**, qui avaient déjà fortement remonté en 2008 sous l'effet de l'augmentation des coûts de financement.

Les taux de rendement hôteliers, juillet 2009

Paris intra-muros	6,5 % - 8 %
Province centre-ville	8 % - 9,5 %
Périphérie	9,5 % - 12 %

Source : CB Richard Ellis

La plupart des investisseurs estime donc que **la spirale baissière des prix n'est pas terminée** et attend le bas du cycle pour se positionner. Beaucoup espèrent que **des opportunités**, notamment des ventes forcées, **se présenteront au 2nd semestre**. En effet, les reculs de valeurs d'actifs, qui seront inévitablement actés par les expertises de mi-année, risquent d'ébrécher les covenants bancaires de certains investisseurs, ce qui pourrait amener des banques à reprendre les actifs financés et à les remettre sur le marché. Deux catégories d'acteurs sont particulièrement exposées à ce risque : les fonds d'investissement, qui avaient acquis au plus haut des actifs hôteliers à des taux très agressifs grâce à des montages financiers fortement « *leveragés* » et les opérateurs hôteliers fragilisés par la crise économique, en particulier les grands groupes européens positionnés sur les gros porteurs urbains haut de gamme et qui ont financé leur développement par des montages de type LBO.

L'activité devrait donc quelque peu reprendre dans les mois à venir. D'ailleurs, d'importants portefeuilles d'offres sont actuellement sur le marché et des mandats significatifs sont en cours de négociation, avec des perspectives d'aboutissement proches. De plus, la fin de l'année arrivant, des obligations d'achat vont apparaître pour les fonds et les investisseurs privés qui disposent encore de capitaux propres.

Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CB Richard Ellis ou du groupe CB Richard Ellis. La reproduction de tout ou partie du présent document est autorisée sous l'expresse réserve d'en mentionner la source.

CB Richard Ellis Ressources - Groupement d'Intérêt Economique
Siège social : 145-151, rue de Courcelles 75017 PARIS - Siren : 412 352 817 - RCS Paris

© 2009 CB Richard Ellis, Inc.

CONTACTS

Études et Recherche

Aurélie LEMOINE

Directrice

Tél. : 33 (0) 1 53 64 36 35

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

aurilie.lemoine@cbre.fr

Christelle BASTARD

Chargée d'études Senior

Tél. : 33 (0) 1 53 64 37 30

Fax : 33 (0) 1 53 64 40 00

christelle.bastard@cbre.fr

Hôtels

Jean-Charles DONNAT

Tél. : 33 (0) 1 53 64 37 18

Fax : 33 (0) 1 53 64 33 01

jc.donnat@cbrehotels.com

Olivier BARTHOLIN

Tél. : 33 (0) 1 53 64 33 71

Fax : 33 (0) 1 53 64 33 01

olivier.bartholin@cbrehotels.com