

FOCUS HÉBERGEMENTS 2024

Les hébergements insolites



[essonnetourisme.com](https://www.essonnetourisme.com)

Essonne
Tourisme

RAPPEL DES ENJEUX

Le [diagnostic des hébergements touristiques en Essonne](#) réalisé en 2022 a mis en lumière les caractéristiques et enjeux des différents marchés dans le département.

Pour l'hébergement insolite, l'étude a fait ressortir un marché très faiblement représenté en Essonne (43 lits au total, soit 0,1 % de l'offre globale) alors même qu'il s'agit d'une typologie d'hébergement séduisant la clientèle de proximité (l'une des clientèles prioritaires en Essonne).

Le marché insolite reste souvent tributaire des aléas météorologiques et présente ainsi une saisonnalité très marquée. Les taux d'occupation sont globalement satisfaisants pendant la haute saison (de mai à septembre), compris entre 58 % et 75 %. Pendant la basse saison, le remplissage varie entre 13 % et 43 %.

À partir de ce diagnostic, 2 enjeux majeurs ont été identifiés :

ENJEU 1 Développer l'offre sur l'ensemble du département

Une opportunité de développement à la fois quantitatif et qualitatif est à saisir dans le département en raison de ses caractéristiques « naturelles ». En effet, l'Essonne regorge de forêts et de cours d'eau, et est un territoire majoritairement rural¹, ce qui en fait un terrain propice pour un rapprochement avec la nature. Ce développement doit se faire toutefois de manière raisonnée (considération de l'offre existante, de la situation géographique ou encore des contraintes urbanistiques, etc.). Il doit également se réaliser en prenant compte des aspirations des clientèles, qui sont notamment de proximité et familiale.

Quelles sont les tendances à suivre pour à la fois séduire la clientèle et permettre une activité touristique pérenne/toutes saisons ? Pour y répondre, 4 tendances seront présentées :

- la diversification des typologies d'hébergements,
- les prestations bien-être,
- la montée en gamme,
- la proposition d'une expérience.

ENJEU 2 Proposer des hébergements insolites adaptés à la période hivernale afin de lisser la saisonnalité

Dans l'imaginaire, l'hébergement insolite est souvent relié aux séjours estivaux. Cependant, ce marché s'adresse principalement à une clientèle de proximité propice à réaliser des séjours tout au long de l'année. Ainsi, des typologies adaptées aux contraintes climatiques automnales et hivernales auraient leur place dans le marché actuel. Les hébergements adaptés à toutes les saisons permettraient un accroissement de la fréquentation et donc des revenus pour le gestionnaire.

Une « boîte à outils » est présentée à la suite des tendances afin de proposer des pistes d'actions aux différents acteurs de ce marché : prestataires d'hébergement insolite et porteurs de projet.

On notera que les tendances observées pour l'insolite sont peu ou prou identiques à celles de l'hôtellerie, mises en lumière dans le premier focus réalisé sur les hôtels (bien-être, montée en gamme, expériences immersives, etc.). On pourrait alors considérer qu'il existe un changement global dans les aspirations des touristes vis-à-vis de nouvelles formes de séjours touristiques. L'hébergement insolite, tout comme les autres types d'hébergements doivent ainsi s'en emparer afin de pouvoir accompagner les évolutions de la demande et répondre aux nouvelles attentes.

¹ Parmi les 198 communes essonniennes, 117 sont concernées par la politique départementale de la ruralité (source : CD91).

Tendance #1

Proposer de nouvelles typologies d'hébergements insolites

Le marché de l'hébergement insolite s'est professionnalisé et pérennisé ces dernières années. Ainsi, de nouvelles tendances en structure d'hébergements ne cessent de voir le jour.

Dans ces nouvelles typologies, certaines sont pensées pour une optimisation de l'activité sur l'ensemble de l'année et ainsi accroître la saisonnalité. D'autres rendent compte d'une réelle montée en gamme du marché de l'insolite.



LES TENTES GLAMPING

Ces tentes allient à la fois la connexion à la nature (côté camping) et le confort (literie, petit ameublement, bonne isolation). Les capacités varient et sont adaptées aux séjours en couple, entre amis ou en famille.



Cocooning Tipi à Seignosse (Landes)

LES TENTES BULLES



La matière dans laquelle est fabriquée la tente bulle peut varier mais le principe reste le même : il se présente en demi-sphère transparente. Son lieu d'implantation de prédilection, comme le tipi, est au cœur de la nature. Cette typologie séduit pour son immersion complète et assure le dépaysement.

Bulle des Champs à Champmotteux (Essonne)

LES CABANES

Malgré le fleurissement de différents types d'hébergement insolite, la cabane reste la typologie la plus prisée par la clientèle (selon l'étude Unicstay / Cabinet Alliance). Les cabanes ont l'avantage d'étendre la saisonnalité touristique, notamment durant la période hivernale. Quels sont les types de cabane qui attirent le plus la clientèle touristique à ce jour ?

Les cabanes « Bali »



Source : location-en-dordogne.com

Moulin de la Jarousse à Angoisse (Dordogne)

Les cabanes dites « contemporaines »



Source : spottisi.fr

The Glass Cube à Humain (Belgique)

Les cabanes « A »



Source : campinglesecureuils-drome.com

Camping les écureuils à Recoubeau-Jansac (Drôme)

Les cabanes flottantes



Source : cabanesdesgrandscepages.com

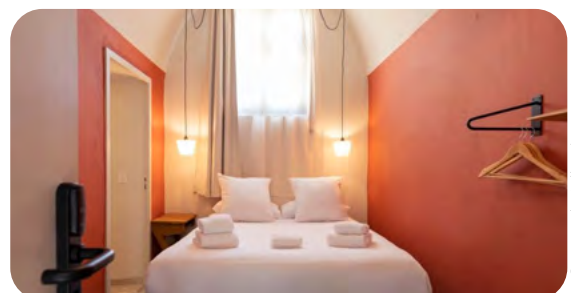
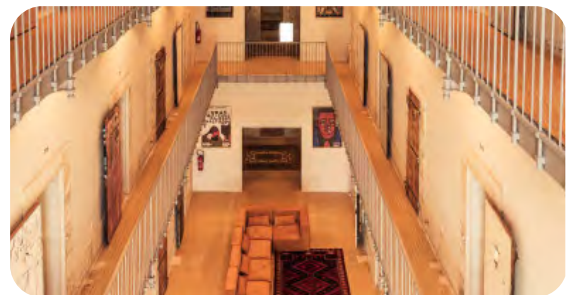
Les Grands Cépages à Sorgues (Vaucluse)

LES DÉTOURNEMENTS DE LIEUX

Ce qui est recherché ici par la clientèle, c'est une expérience immersive. L'expression « insolite » prend tout son sens dans le détournement de lieux bâtis, c'est-à-dire dans la transformation d'un lieu contraire à son rôle initial (château d'eau, prison, église, moulin, etc.).

Contrairement à d'autres d'hébergements insolites implantés plutôt dans les milieux naturels ou ruraux, on trouvera plus fréquemment ce type d'hébergement dans des destinations urbaines qui cibleront principalement une clientèle souvent en court séjour, en recherche d'une expérience unique.

Hôtel La Prison à Béziers (Hérault)



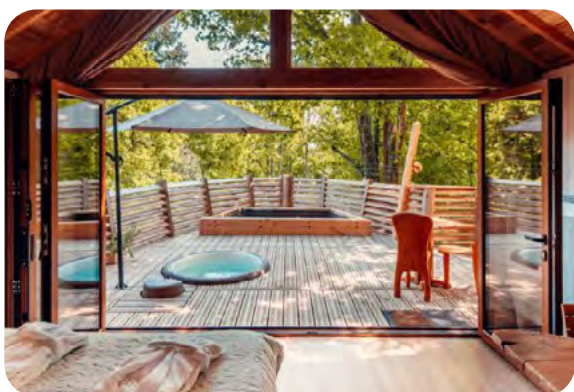
Source : hotelaprison.com

Tendance #2

Orienter vers des prestations bien-être

Cette tendance rejoint celle observée sur le marché de l'hôtellerie, dans laquelle la clientèle privilégie un hébergement présentant des services bien-être. Les gestionnaires de cabanes s'en sont emparés afin de pouvoir se différencier dans le paysage de l'insolite face à un développement accru de ces hébergements, et donc d'une forte concurrence. Par ce biais, un développement qualitatif peut être opéré, que cela soit pour un hébergement existant ou une nouvelle implantation.

Par ailleurs, la reconnexion à la nature voulue par l'insolite se marie parfaitement avec ce type de prestation. On observe ainsi une véritable cohérence dans le séjour effectué. Cela peut passer par une prestation au sein même de l'hébergement, ou par le biais de partenariats (professeur de yoga, spa à proximité, etc.). On constate toutefois une forte tendance à la mise en place d'équipements type jacuzzi, sauna, bain nordique, etc.



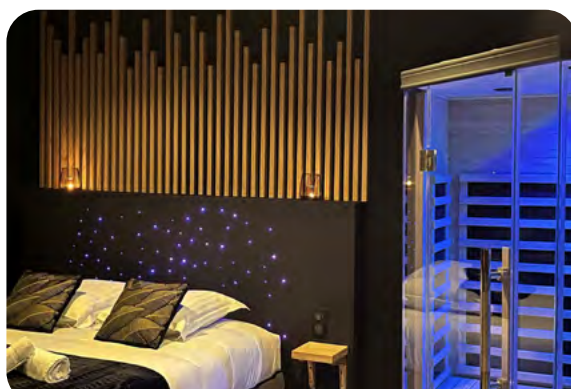
Cabane spa des Rêves à Le Bois de Rosoy (Oise)



Les nuits insolites de la Mothe (Haute-Marne)



Domaine Le Coq Enchanté (Normandie)



Domaine Wambrechies (Nord-Pas-de-Calais)

Tendance #3

Monter en gamme

D'après une étude menée par Hôtes Insolites, « seuls 4 % des hébergements interrogés ne proposent aucun confort (ni eau, ni électricité) tandis que 75 % des hébergements proposent des prestations hôtelières (petits-déjeuners, lits faits à l'arrivée et ménage inclus) ; 17 % offrent un service de type jacuzzi ou sauna et 58 % des sites ont un accès au wifi. »

En effet, le marché de l'insolite opère une vraie montée en gamme. Ces hébergements ne sont plus synonymes d'hébergements sommaires comme nous pouvions le constater à l'apparition de cette typologie d'hébergement. Avec la pérennisation du marché de l'insolite qui n'est plus considéré comme une « niche de marché », les hébergements proposés sont de plus en plus qualitatifs.

Cependant, la montée en gamme ne s'illustre pas par la proposition seule d'un segment « luxe » et les prestations bien-être. La montée en gamme peut s'entendre également par la multiplication de prestations gastronomiques « gourmets » ou par l'utilisation de matériaux nobles dans la construction des hébergements.

Cette volonté de proposer des prestations davantage qualitatives se répercute sur une montée tarifaire. Ainsi, le marché de l'hébergement insolite couvre l'ensemble de la clientèle touristique quel que soit leur panier moyen.



Source : nuits-perchees.fr

Les Nuits Perchées à La Levrie (Normandie)



Source : lesscaleroiyale.fr

L'Escale Royale à Fréjus (Var)

Tendance #4

Développer une expérience globale et en immersion

L'insolite ne se fait pas qu'à travers la structure hébergement. La notion d'insolite passe également par les services et les équipements proposés en annexe à la nuitée. Entendu ici, la possibilité de proposer à la clientèle touristique une expérience culinaire, culturelle, artistique, ou encore une expérience immersive, par exemple à la ferme ou dans un parc animalier :

- **Joy Tiny House** en Normandie ou encore **Family Ecolodge** dans le Loiret proposent des hébergements insolites au sein d'une ferme avec différentes activités liées aux animaux (traite, soins, confection de fromages, etc.) ;



Family Ecolodge (Loiret)



Joy Tiny House (Normandie)

- **Parrot World** à Crécy-la-Chapelle (Seine-et-Marne) est une immersion totale dans un parc animalier :

De surcroît, certaines expériences annexes à l'hébergement, insolites ou immersives, peuvent être compatibles à toutes les saisons. Il s'agit d'ailleurs de prestations à proposer en priorité pour garantir une plus large saisonnalité.

Enfin, cette tendance répond d'autant plus à des enjeux de développement de l'offre que des sites touristiques et de loisirs en Essonne seraient propices à proposer des hébergements insolites afin de diversifier leur activité.



*Lodge Jaguar à Parrot World
(Seine-et-Marne)*

**VOUS ÊTES....****PRESTATAIRES D'HÉBERGEMENTS INSOLITES**

- ✓ Afin d'affirmer l'ancrage local, nouer des **partenariats avec des producteurs locaux** pour proposer des produits locaux aux repas (paniers repas, paniers petit-déjeuner) et en vente sur place.
- ✓ Investir dans du **matériel « détente »** pour intérieur et extérieur : jacuzzi, sauna, chaises longues, hamacs, etc.
- ✓ Proposer des **prestations « bien-être »** (sophrologie, massage, yoga, aromathérapie, etc.) en partenariat avec des prestataires essonniers/franciliens.
- ✓ Réaliser une **veille des tendances** qui s'opèrent sur le marché des hébergements insolites (études de cabinets d'expert, études thématiques Essonne Tourisme, veille sur internet et les réseaux sociaux, etc.) pour adapter son offre en fonction des évolutions du marché et des pratiques des clientèles.
- ✓ Rendre les **cahiers de charges plus souples** afin de les adapter aux différents territoires d'implantation.
- ✓ Adapter son offre en proposant des hébergements plus attachés aux **spécificités du territoire** d'implantation.
- ✓ Pour les **opportunités d'implantation**, se rapprocher des acteurs touristiques institutionnels (Comités du Tourisme/Agences d'attractivité, Offices et Services de Tourisme, PNR, etc.).

**VOUS ÊTES....****PORTEURS DE PROJET – NOUVELLE IMPLANTATION**

- ✓ Afin d'affirmer l'ancrage local, nouer des **partenariats avec des producteurs locaux** pour proposer des produits locaux aux repas (paniers repas, paniers petit-déjeuner) et en vente sur place.
- ✓ Mettre en place des **tarifs spéciaux en semaine** pour attirer une clientèle de proximité souhaitant réaliser une nuitée « sèche » (sans prestation). Cela peut permettre un meilleur taux d'occupation et une augmentation du chiffre d'affaires.
- ✓ Proposer des **produits/packages pour les week-end**, par exemple « formule bien-être », « formule aventure », etc. Essonne Tourisme et les Offices de Tourisme essonniers peuvent vous accompagner dans l'identification d'activités adaptées à vos clientèles et dans l'organisation de leur séjour.
- ✓ Afin d'affirmer l'ancrage local, nouer des **partenariats avec les prestataires touristiques locaux** pour proposer des activités annexes à l'hébergement (producteurs et artisans d'art pour des ateliers, prestataires de loisirs pour des sorties familiales, etc.).
- ✓ Investir dans du **matériel « détente »** pour intérieur et extérieur : jacuzzi, sauna, chaises longues, hamacs, etc.
- ✓ Proposer des **prestations « bien-être »** (sophrologie, massage, yoga, aromathérapie, etc.) en partenariat avec des prestataires essonniers/franciliens.
- ✓ Si la parcelle d'implantation le permet, proposer au moins **2 types différents d'hébergements** (cabanes, tentes, bulles...) adaptés aux différentes saisons afin de couvrir l'ensemble de l'année et d'accroître ainsi le chiffre d'affaires.
- ✓ Réaliser une **veille des tendances** et échanger avec les organismes de tourisme (Offices de Tourisme, Essonne Tourisme) sur le marché des hébergements insolites (études de cabinets d'expert, études thématiques Essonne Tourisme, veille sur internet et les réseaux sociaux, etc.) afin d'adapter son offre en fonction des évolutions du marché.
- ✓ Se renseigner sur la **réglementation** concernant les hébergements insolites auprès des communes, des intercommunalités, des cabinets juridiques et d'Essonne Tourisme.
- ✓ Pour les **opportunités foncières**, se rapprocher des acteurs territoriaux et institutionnels (mairies, EPCI, agences d'attractivité, etc.).
- ✓ Se positionner sur une **offre différenciante du marché existant**, que ce soit en termes de typologie d'hébergement, de prestation annexe ou de situation géographique.

VOUS ÊTES....

PORTEUR DE PROJET – DÉVELOPPEMENT D'OFFRE EXISTANTE

- ✓ Afin d'affirmer l'ancrage local, nouer des **partenariats avec des producteurs locaux** pour proposer des produits locaux aux repas (paniers repas, paniers petit-déjeuner) et en vente sur place.
- ✓ Mettre en place des **tarifs spéciaux en semaine** pour attirer une clientèle de proximité souhaitant réaliser une nuitée « sèche » (sans prestation). Cela peut permettre un meilleur taux d'occupation et accroître le chiffre d'affaires.
- ✓ Proposer des **produits/packages pour les week-end**, par exemple « formule bien-être », « formule aventure », etc. Essonne Tourisme et les Offices de Tourisme essonniers peuvent vous accompagner dans l'identification d'activités adaptées à vos clientèles et dans l'organisation de leur séjour.
- ✓ Afin d'affirmer l'ancrage local, nouer des **partenariats avec les prestataires touristiques locaux** pour proposer des activités annexes à l'hébergement (producteurs et artisans d'art pour des ateliers, prestataires de loisirs pour des sorties familiales, etc.).
- ✓ Investir dans du **matériel « détente »** pour intérieur et extérieur : jacuzzi, sauna, chaises longues, hamacs, etc.
- ✓ Proposer des **prestations « bien-être »** (sophrologie, massage, yoga, aromathérapie, etc.) en partenariat avec des prestataires essonniers/franciliens.
- ✓ Mettre en place un **nouveau type d'hébergement**, en complément de l'existant, afin de couvrir l'ensemble de l'année et d'accroître ainsi le chiffre d'affaires.
- ✓ Réaliser une **veille des tendances** et échanger avec les organismes de tourisme (Offices de Tourisme, Essonne Tourisme) sur le marché des hébergements insolites (études de cabinets d'expert, études thématiques Essonne Tourisme, veille sur internet et les réseaux sociaux, etc.) afin d'adapter son offre en fonction des évolutions du marché.
- ✓ Se renseigner sur la **réglementation** concernant les hébergements insolites auprès des communes, des intercommunalités, des cabinets juridiques et d'Essonne Tourisme.

LES MISSIONS D'ESSONNE TOURISME



FÉDÉRER, INFORMER ET STIMULER

tous les acteurs publics et
privés du département



ANALYSER, CONSEILLER, ÉVALUER, ET COLLABORER

à la stratégie de
développement touristique
du département



COLLECTER, GÉRER, QUALIFER

et mettre à disposition les informations
touristiques (observation)



FAIRE LA PROMOTION

de son offre touristique



GÉRER ET ANIMER

des filières infra départementales afin
de développer la mise en marché

VOUS AVEZ UN PROJET ? LE PÔLE INGÉNIERIE PEUT VOUS ACCOMPAGNER !



RÉSEAU

Mettre en relation les
partenaires privés et
institutionnels



ADMINISTRATION

Faciliter vos démarches



DIAGNOSTIC & DONNÉES

Analyser l'opportunité
touristique



FINANCEMENTS

- Accompagner vos recherches
- Appel à projets touristiques du Département de l'Essonne
- Aide à la création et à la rénovation d'hébergements touristiques
- Fonds régional pour le tourisme

FOCUS HÉBERGEMENTS 2024

Les hébergements insolites

Ce document est téléchargeable sur :

pro.essonnetourisme.com

Pour une demande de renseignement sur
les hébergements :

Jéromine Lignier - 01 64 97 95 10

j.lignier@essonnetourisme.com

Pour contacter l'observatoire du tourisme :

Daiane Seno Alves - 01 64 97 96 32

d.senoalves@essonnetourisme.com

