

Données clés du marché allemand :

Lignes directes

Francfort : Toulouse

Munich : Toulouse

Berlin : Toulouse, Montpellier

Friedrichshafen : Toulouse

Dusseldorf : Montpellier, Béziers

Brême : Toulouse

Le marché allemand en Occitanie : (chiffres INSEE 2018)

2ème marché étranger en Occitanie en 2018 après les Pays-Bas

2,108 millions de nuitées hôtelières et campings

Le marché représente 18 % des nuitées étrangères en Occitanie (+ 5 % par rapport à 2016)

Taux d'intermédiation : 20 % (70 % loisirs)

Principaux bassins émetteurs : villes reliées par des liaisons aériennes directes

Thématiques : city break, oenotourisme, culture, golf, séjours équestres

Résultats étude de programmation 2015/2018 :

Sur 30 voyagistes venus en éductour entre 2015 et 2018 (dont Touren Service et La Cordée Reisen), **27 voyagistes** programment la région (76 % circuits ou séjours, 14 % à la demande, 10 % hébergements secs) sur les thématiques culture (35 %) itinérance douce (24 %), outdoor (19 %), spirituel (13 %), gourmand (8 %) et urbain (1 %).

Date et Lieux du workshop :

Bateau Arosa, croisière sur la Seine, de Saint Denis à Rouen du samedi 26 au lundi 28 octobre 2019

Présentation :

Ce workshop est organisé par Atout France Allemagne tous les ans.

C'est la 2^{ème} édition sous ce format croisière en France.

Les participants : 91 personnes

Les exposants : 43 exposants français présents dont 4 de la région Occitanie

- Office de Tourisme de Montpellier
- Office de Tourisme de Toulouse
- Vallées Lot et Dordogne

Toulouse et Montpellier étaient inscrits au nom du cluster Tourisme en ville

Les tour-opérateurs :

48 voyagistes germanophones (43 allemands, 4 autrichiens et 1 Luxembourgeois)

Ces professionnels étaient des responsables d'achat des tour-opérateurs, les directeurs ou PDG des TO, des autocaristes, des agences de voyages ou des agences MICE.

Les temps forts de la manifestation :

- Présentation des partenaires français
- 2 séquences de workshop
- Soirées networking

Le Workshop : les 27 et 28 octobre 2019

Le CRT a rencontré 25 TO durant ces 3 jours

Les demandes portaient principalement sur :

- des idées de circuits pour groupes ou individuels
- des demandes MICE (ex : suggestions activités incentive)
- des contacts de compagnies d'autocars, de guides, d'agences réceptives, des adresses d'hôtels entre 3 et 5 étoiles
- des suggestions de visites, mise en place de nouveaux itinéraires,

NB : L'Occitanie est demandée également en tant que nouveauté, nouvelle destination.

Quelques exemples des principaux tour-opérateurs rencontrés :

TUI : Rencontre avec la Responsable produits et circuits pour les individuels

Un des TO leader en Allemagne. 500 groupes par an et plus de 1000 clients individuels par an.

Travaille essentiellement sur le montage de circuits et autotours pour individuels en Europe du Nord.

Cherche à développer ces produits en Europe du Sud pour 2020 et 2021.

A besoin de contacter des agences réceptives pour monter ces produits.

Ikarus Reisen : Entre 1000 et 5000 clients (groupes) en France.

Klaus Rastater, PDG du TO a fait de nombreux éductours thématiques en Occitanie depuis 2009.

Propose 5 produits dans la région passant par :

Provence & Camargue / Pont du Gard, Aigues Mortes, Nîmes, Estézargues (5 nuits).

Pont du Gard

Roussillon : Le Barcarès, Canet en R, St Cyprien, Argelès sur mer, Collioure

Argelès sur mer

Collioure

PTI Panoramica : Autocariste qui réalise des voyages culturels logés en hôtels traditionnels, style « Logis » ou des hébergements de charme 3 étoiles.

Groupes de 30 à 50 personnes, clientèle seniors 60 ans et plus.

Sur un circuit partant de Bordeaux, leurs groupes visitent Toulouse et passent une nuit à Carcassonne.

Le TO cherche à développer la région Occitanie.

Studiosus : TO spécialisé voyages culturels pour les groupes. Entre 1000 et 5000 clients groupes par an. A fait 3 pré-tours RDVFR (2014, 2018 et 2019).

Propose 3 circuits qui passent par l'Occitanie :

Auvergne-Périgord :

12 jours / 11nuits logés à hôtel Beau Site 3* / 2 nuits à Rocamadour / Rocamadour - Padirac - Conques - Figeac - Millau

Sud de la France : - Languedoc et Aquitaine

13 jours /12nuits logés en hôtels 3 ou 4* / 3 nuits à Toulouse, 2 nuits à Perpignan, 1 nuit à Albi, 2 nuits à Figeac : Moissac - Toulouse - Limoux - Cucugnan - Perpignan - Céret - Collioure - Narbonne - Carcassonne - Albi - Cordes-sur-Ciel - Conques - Figeac - Rocamadour.

Le sud de la France

9 jours / 8 nuits logés en hôtel 3 ou 4* / 5 nuits à Saint Beauzeil et 3 nuits à Toulouse :

Toulouse - St Cirq Lapopie - St Beauzeil - Moissac - Cahors - Rocamadour - Souillac.

MIO GMBH : TO qui fait du MICE, du loisir et du pèlerinage.

A déjà rencontré Victoria au salon IMEX.

Cherche à créer un circuit oenotouristique en Occitanie logé en hôtel 4 ou 5 étoiles avec chef étoilé, 5 jours / 4 nuits.

Gruppenreisen A la Carte : Jusqu'à 5000 clients groupes par an. Waldi Merle qui est la PDG du TO est une ancienne vendeuse/commerciale du grossiste allemand La Cordée Reisen.

Propose un circuit 6 jours / 7 nuits en Occitanie :

Jour 1 et 2 : Toulouse (visite musée, croisière sur canal du Midi, Airbus et visite guidée avec maison de la Violette), Jour 3 : Albi Cordes sur Ciel, Jour 4 : Carcassonne, Jour 5 Cahors St Cirq Lapopie + vignoble et nuit à Cahors. Jour 6 Visite de Padirac et Rocamadour.

Cherche des photos de qualité et des vidéos pour communiquer sur ce circuit.

Determan Touristik : TO spécialisé groupes entre 20 et 35 personnes.

Propose un circuit qui passe par l'Occitanie : Collioure, Carcassonne, Toulouse, Albi, Rocamadour.

Avion + autocar pour arriver en Occitanie.

Passepartout Studienreisen : TO qui ne travaille que la France pour des petits groupes de francophiles de 10 à 16 personnes.

Ce TO a fait un éductour en 2014 (Toulouse, Tarn et Lot)

Un client souhaite faire les Pyrénées en vieilles voitures française. Cherche de jolies routes avec beaucoup de virages. Hébergement en hôtels 3 étoiles pour 12 à 14 personnes.

Emile WEBER : L'autocariste leader du Luxembourg avec Sales Lentz (qui possède les Voyages Léonard). Jusqu'à 5000 clients groupes par an.

Entre 30 et 60 personnes par autocar

La personne rencontrée s'occupe du MICE et de l'Incoming, elle nous enverra les coordonnées du bon interlocuteur.

REMARQUES ET CONCLUSION :

- La plupart de ces TO est relativement de petite taille et ne représente pas les voyagistes en Allemagne.
- Aucun des grossistes leaders en Allemagne et membres du VPR étaient présents à ce workshop.

Or, le CRT travaille avec ces grossistes depuis de nombreuses années et l'Occitanie est la seule région membre de leur association. Exemple : partenariat important avec Touren Service

- les TO les plus importants vus à ce workshop sont également rencontrés chaque année aux Rendez-vous en France (Studiosus, Ikarus, TUI...)

Aux vues de ces constats, il n'est pas nécessaire de renouveler cette opération l'année prochaine.