

# LES CHAMBRES D'HÔTES



En Ariège-Pyrénées

2023

## L'OFFRE EN CHAMBRES D'HÔTES



158

STRUCTURES

soit **10% de l'offre** des hébergements marchands du département



474

CHAMBRES

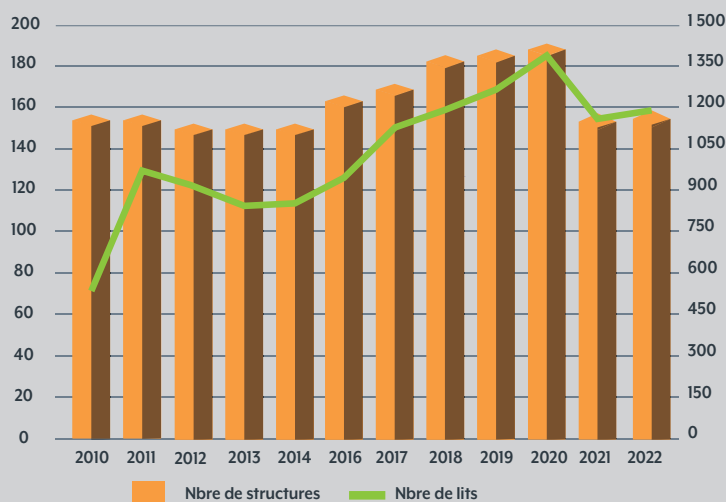


1 198

LITS TOURISTIQUES

soit **4% de l'offre** des hébergements marchands du département

## Une constante évolution du nombre de structures ralentie par la crise sanitaire



+3%

de structures depuis 2010

+128%

de lits depuis 2010

### Zoom sur les deux dernières années

-16%

de structures depuis 2020

-12%

de lits depuis 2020



## ZOOM SUR L'OCCITANIE

Les chiffres clés des chambres d'hôtes

PLUS DE **5 300** établissements  
dont 3% en Ariège

PLUS DE **24 000**  
lits touristiques

PLUS DE **11 000** chambres

## CARACTÉRISTIQUES DU PARC DES CHAMBRES D'HÔTES

### Structures labellisées



14 STRUCTURES GÎTES DE FRANCE



10 STRUCTURES CLÉVACANCES



9 STRUCTURES CHAMBRES D'HÔTES RÉFÉRENCE



6 STRUCTURES ACCUEIL VÉLO



4 STRUCTURES QUALITÉ TOURISME OCCITANIE SUD DE FRANCE



4 STRUCTURES BIENVENUE À LA FERME



4 STRUCTURES VALEURS PARC NATUREL RÉGIONAL



2 STRUCTURES ACCUEIL PAYSAN

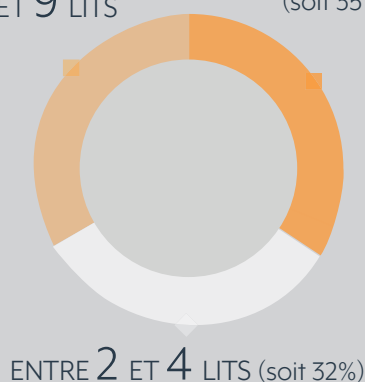


1 STRUCTURE TOURISME & HANDICAP

### 65% des structures proposent moins de 10 lits

ENTRE 5 ET 9 LITS  
(soit 33%)

ENTRE 10 ET 15 LITS  
(soit 35%)



ENTRE 2 ET 4 LITS (soit 32%)

3

CHAMBRES  
en moyenne par établissement

### Une dynamique commerciale à poursuivre

28

STRUCTURES  
présentes sur la **place de de marché départementale**  
(soit 18% de l'offre en chambres d'hôtes)



### ZOOM PARC NATIONAL

EN 2022

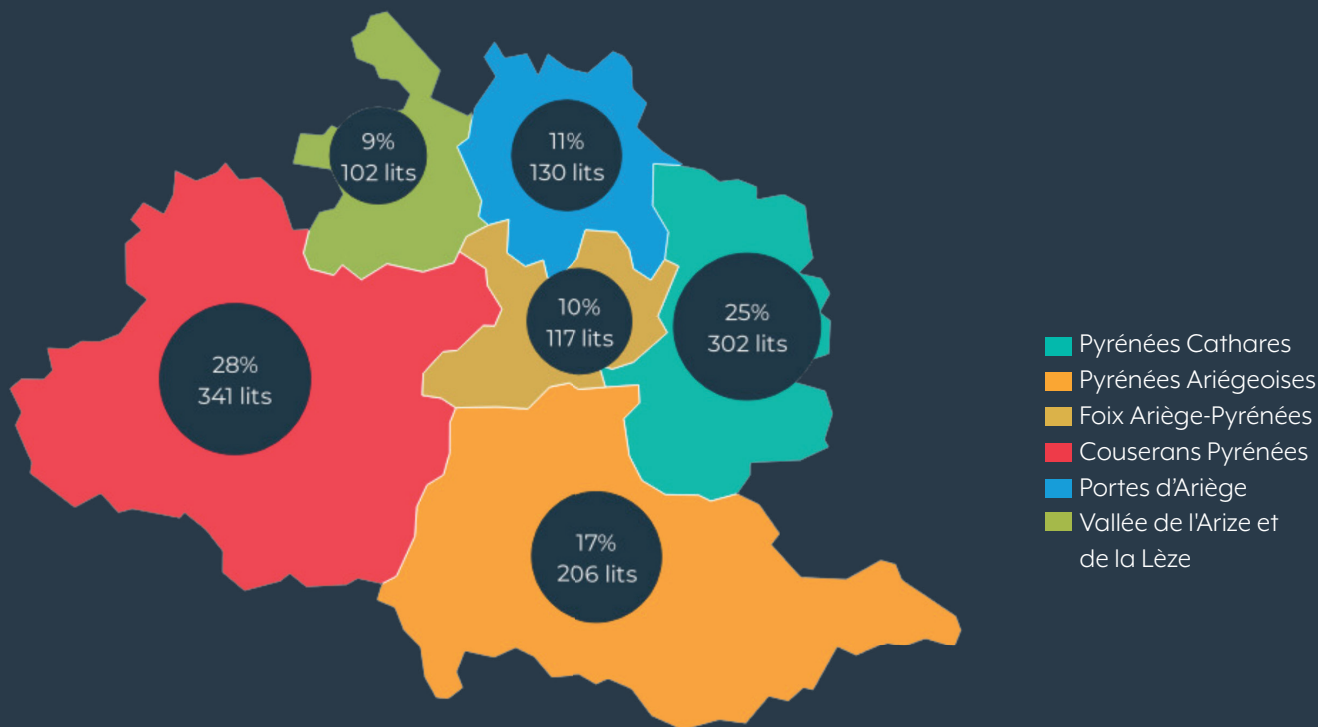
21 500 loueurs

60 000 chambres  
d'hôtes

2,8 chambres d'hôtes en  
moyenne par structure

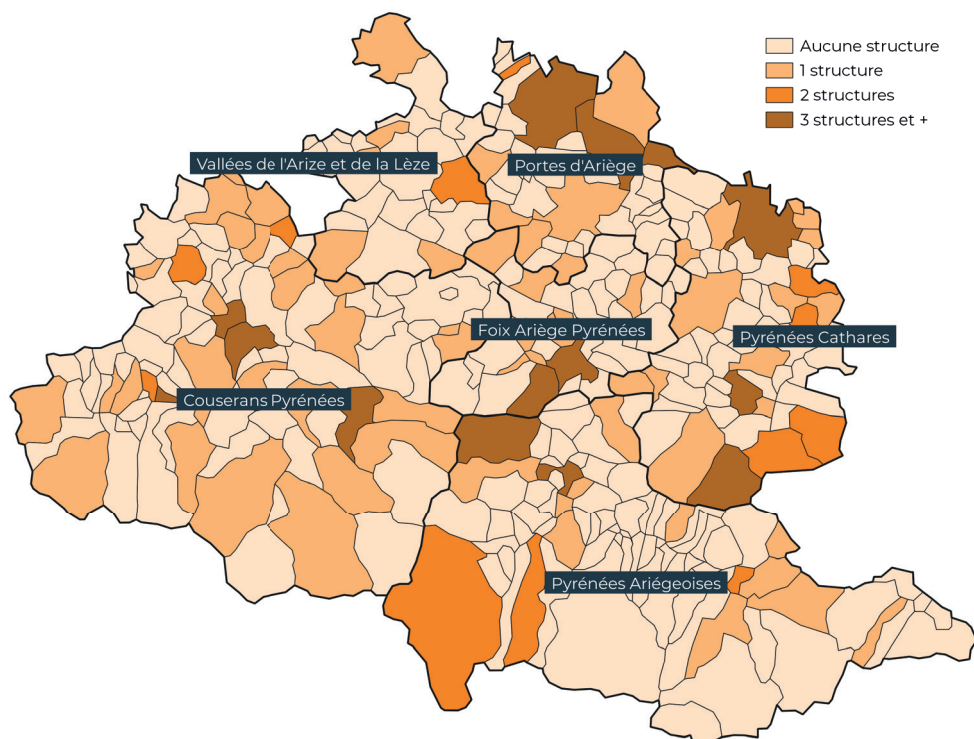
## PAR DESTINATION

Plus de la moitié des lits concentrée sur les Pyrénées Cathares et le Couserans Pyrénées



## Répartition du nombre d'établissements par commune

Les communes ayant au moins 3 structures ou plus sont : Mirepoix, Montségur, Lavelanet, Tarascon-sur-Ariège, Saurat, Ganac, Foix, Biert, Castillon-en-Couserans, Saint-Girons, Saint-Lizier, Saverdun, Montaut et Gaudiès.



**PROFIL DES PROPRIÉTAIRES**

**Une moyenne d'âge assez élevée**

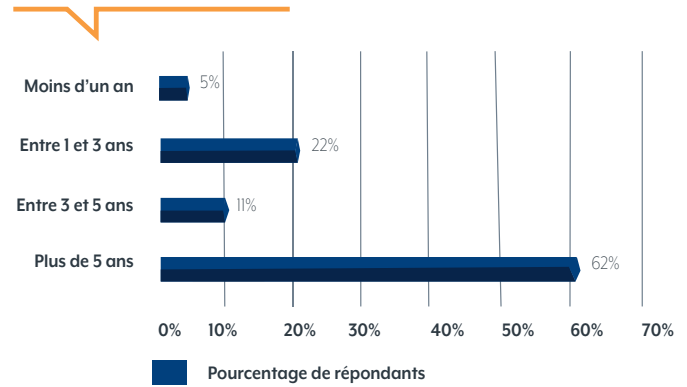
46% ont plus de 60 ans

40% ont entre 50 et 59 ans

14% ont entre 35 et 49 ans

Près d'un propriétaire sur deux a plus de 60 ans, aucun propriétaire ne figure dans la tranche d'âge de moins de 35 ans.

**Près des 2/3 gèrent leur structure depuis plus de 5 ans**



**La chambre d'hôtes entre activité principale et secondaire**

50%

DES PROPRIÉTAIRES SONT EN ACTIVITÉ PRINCIPALE

50%

DES PROPRIÉTAIRES SONT EN ACTIVITÉ SECONDAIRE

**Une gestion multiple**

40% des propriétaires gèrent à minima une autre structure en plus de la chambre d'hôtes. Parmi eux, 34% possède au moins 1 gîte. En moyenne, ce sont 2 gîtes qui sont gérés.

**La saisonnalité**

64%

DES CHAMBRES D'HÔTES SONT OUVERTES À L'ANNÉE

36%

DES CHAMBRES D'HÔTES NE SONT PAS OUVERTES À L'ANNÉE

Parmi celles qui ne sont pas ouvertes à l'année

21% SONT OUVERTES EN HIVER



76% SONT OUVERTES AU PRINTEMPS



52% SONT OUVERTES EN AUTOMNE

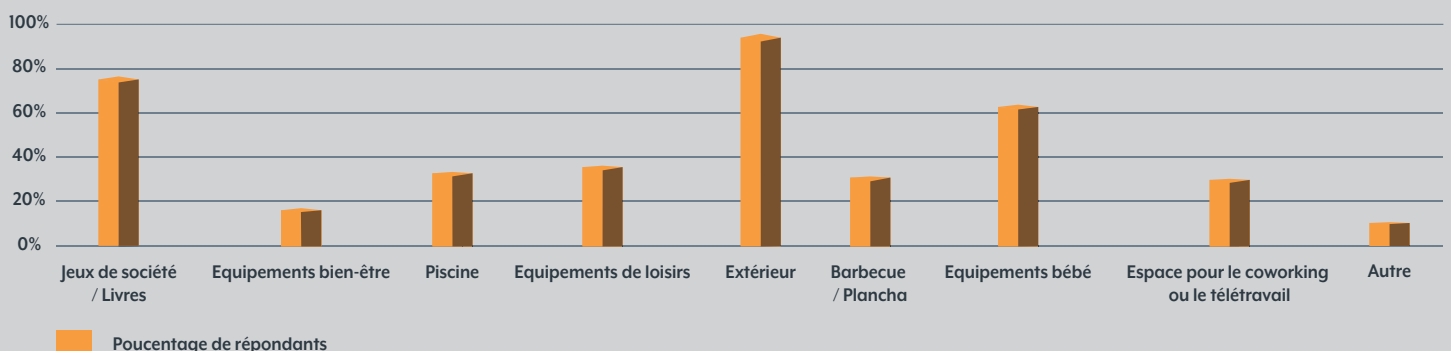


83% SONT OUVERTES EN ÉTÉ



**ÉQUIPEMENTS PROPOSÉS**

28% des propriétaires ont un espace dédié pour le coworking ou le télétravail pouvant répondre aux attentes de la clientèle affaires. 62% ont des équipements bébé afin de satisfaire la clientèle familiale.



Source : Enquête auprès des chambres d'hôtes en Ariège menée par l'ADTAP en 2023 (taux de réponse : 57%).

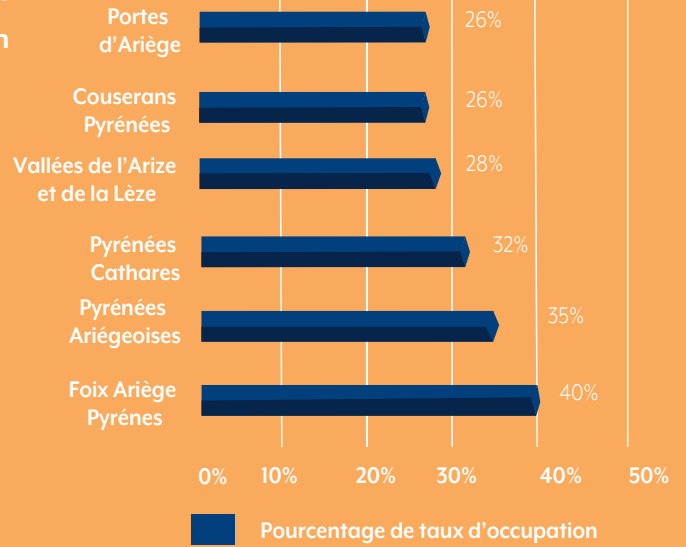
**PERFORMANCE ÉCONOMIQUE**

**31%**  
TAUX D'OCCUPATION MOYEN  
EN ARIÈGE

ACTIVITÉ PRINCIPALE **38%**  
ACTIVITÉ SECONDAIRE **24%**

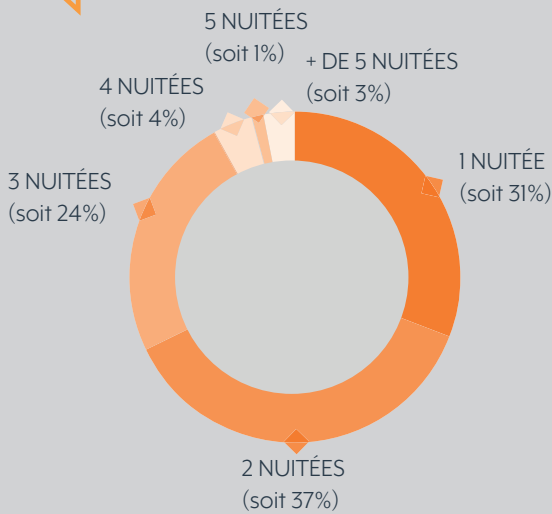
**30%**  
TAUX D'OCCUPATION MOYEN  
EN FRANCE

Un taux d'occupation qui varie aussi selon les territoires



Pour les Pyrénées Cathares, le taux d'occupation des chambres d'hôtes est de 32%.

**Durée moyenne de séjour**



En Ariège, 1 maison d'hôtes sur 3 a une durée moyenne de séjour de 2 nuitées.

En France, la durée moyenne de séjour en chambre d'hôtes est comprise entre 2 et 3 nuitées.

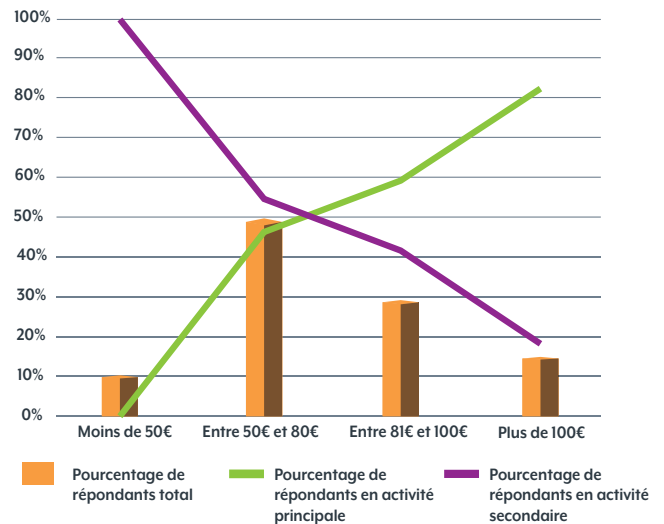


**Le prix moyen d'une nuitée**

En Ariège, 49% des chambres d'hôtes proposent la nuitée à un prix entre 50€ et 80€. Parmi eux, 46% sont en activité principale et 54% sont en activité secondaire.

Par ailleurs, les chambres d'hôtes fondées sur une activité principale proposent des prix plus élevés.

En France, le prix moyen d'une nuitée en chambre d'hôtes pour 2 personnes, petit déjeuner inclus hors taxe de séjour est de 86€.



Sources : Enquête auprès des chambres d'hôtes en Ariège menée par l'ADTAP en 2023 (taux de réponse : 57%).

Accueillir Magazine, Le secteur des chambres d'hôtes, quelques chiffres clés, 2022

## PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

### Les services proposés

Près de 9 propriétaires sur 10 proposent la table d'hôtes. Parmi eux, 63% sont en activité principale et 38% sont en activité secondaire.

#### LOCATION DE MATÉRIEL DE SPORT



**9%**  
100% en activité principale

#### VENTE DE PRODUITS LOCAUX



**20%**  
64% en activité principale  
36% en activité secondaire

#### PRESTATIONS BIEN-ÊTRE



**20%**  
73% en activité principale  
27% en activité secondaire

#### PIQUE-NIQUE À EMPORTER



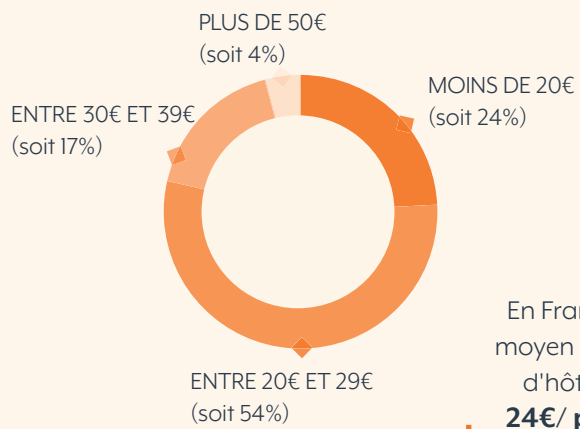
**46%**  
68% en activité principale  
32% en activité secondaire

#### TABLE D'HÔTES



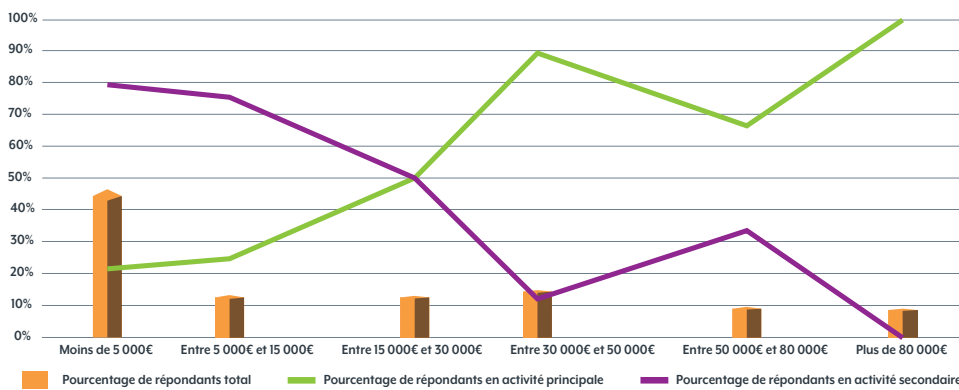
**89%**  
63% en activité principale  
37% en activité secondaire

### Pour plus de la moitié, le tarif de la table d'hôtes est compris entre 20€ et 29€



En France, le prix moyen d'une table d'hôtes est de **24€/ personne**

### Le chiffre d'affaires



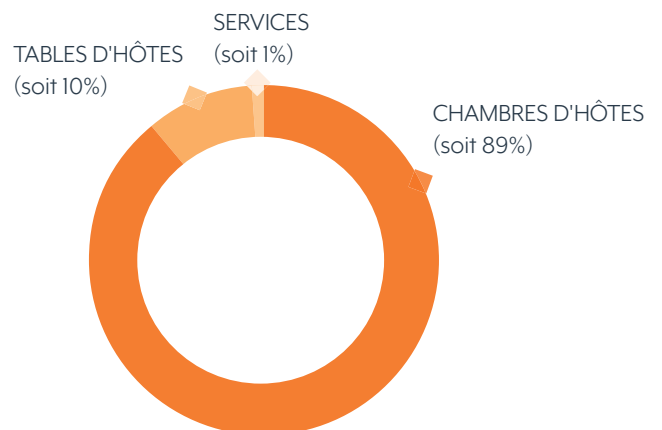
En Ariège, 67% de ceux qui sont en **activité principale** ont un **chiffre annuel entre 50 000€ et 80 000€**. En toute logique, le chiffre d'affaires est plus élevé en cas d'activité principale.

En France, en moyenne, une **maison d'une capacité de 3 chambres d'hôtes** avec un **taux d'occupation de 30%** réalise un **chiffre d'affaires annuel** de l'ordre de **30 000€**.

### La répartition du chiffre d'affaires

Trois types de revenus se distinguent sur le secteur de la chambre d'hôtes : les nuitées, la table d'hôtes et les services additionnels.

En moyenne, la table d'hôtes représente 10% du chiffre d'affaires en Ariège.

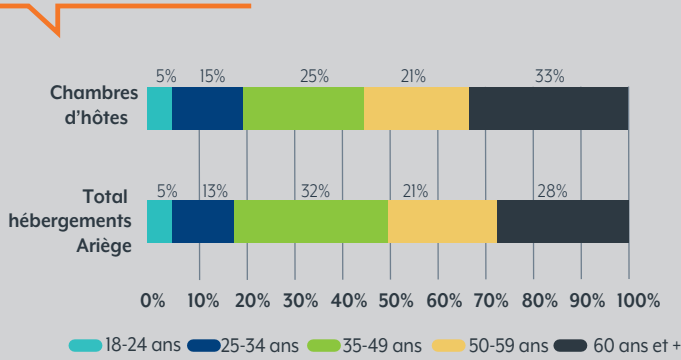


**LA CLIENTÈLE TOURISTIQUE**

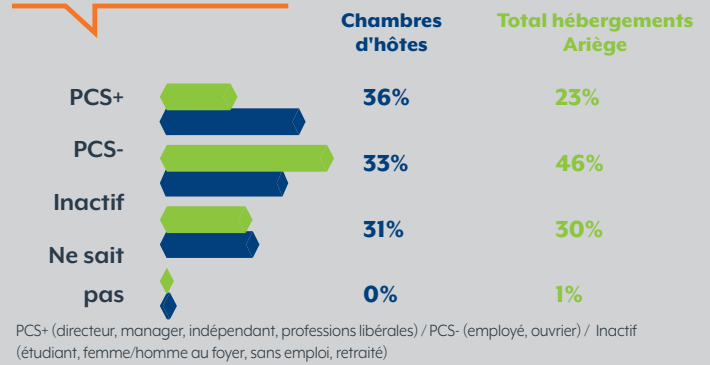
**75%**  
CLIENTÈLE FRANÇAISE

**25%**  
CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE

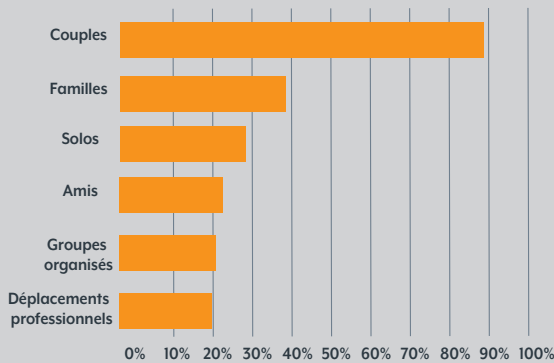
**Profil de la clientèle**



**Catégorie socio-professionnelle**



**Composition de la cellule de voyage**

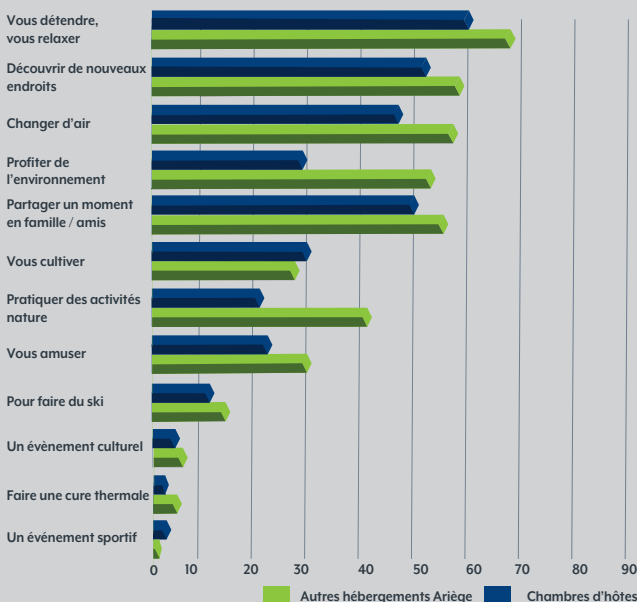


**Antériorité de visite**

Un taux de primo visiteurs élevé

Antériorité	Chambres d'hôtes (%)	Total hébergements Ariège (%)
Jamais, c'est la première fois	42%	35%
1/2 fois	23%	21%
3/4 fois	7%	9%
5 fois ou plus	28%	34%

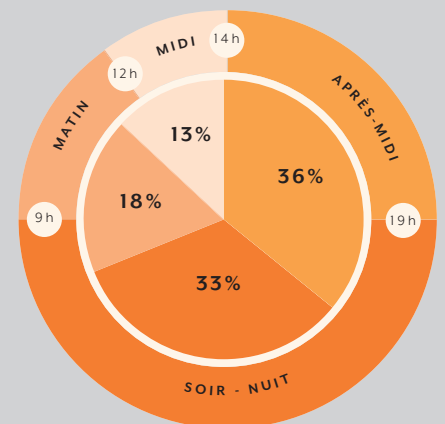
**Se cultiver**, une des motivations spécifiques à la clientèle de la chambre d'hôtes



La chambre d'hôtes se distingue par rapport aux autres hébergements ariégeois puisqu'elle attire de nombreux primo visiteurs avec 42% des séjours qui sont réalisés pour la 1<sup>re</sup> fois.

**Les heures auxquelles la clientèle réserve**

En 2022, 36% des réservations de chambres d'hôtes ont été faites l'après-midi.



Sources : Etude sur la connaissance de la clientèle touristique en Ariège Pyrénées, 2018, ADTAP. Enquête auprès des chambres d'hôtes en Ariège menée par l'ADTAP en 2023 (taux de réponse : 57%). Données issues de la Place de marché départementale, ADTAP, 2022

**LES AVIS CLIENTS**

Le suivi de la e-réputation s'effectue grâce au dispositif Fairguest. Cet outil permet de collecter les avis déposés par les clients sur différentes plateformes telles que Google, Booking, Tripadvisor...

29

ETABLISSEMENTS  
intégrés dans le dispositif

1 324

AVIS  
collectés en 2022

9.1

NOTE GLOBALE  
Fairguest

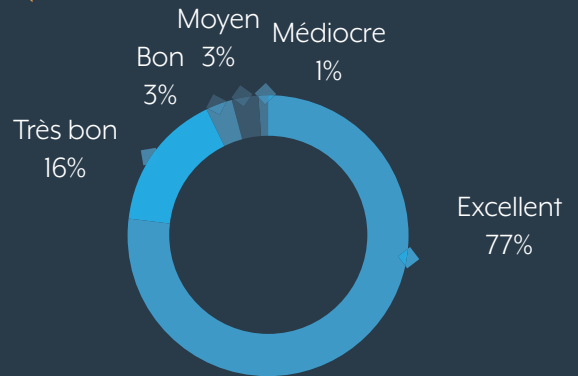
**Répartition des avis par plateforme**

Booking génère plus de la moitié des avis



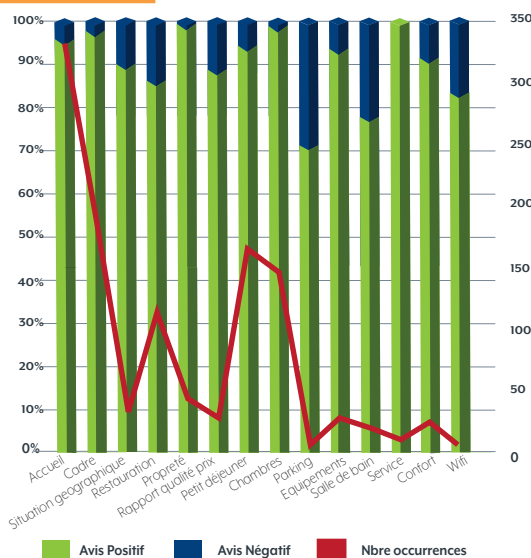
**Répartition du nombre d'avis collectés**

Plus des 3/4 des avis sont excellents



**Thèmes abordés par les clients**

en fonction du nombre d'occurrences



**Les points forts :** L'accueil performe dans les avis clients. Les chambres et la restauration (dont le petit déjeuner) sont moins citées mais sont très appréciées par la clientèle.

**A améliorer :** le wifi est un point à améliorer. On retrouve la salle de bain ainsi que les parkings qui sont critiqués.

Source : Fairguest, agrégation des avis clients sur 20 plateformes, dispositif mutualisé avec le CRTL Occitanie

➤ **24%**  
DES AVIS POSTÉS OBTIENNENT  
UNE RÉPONSE DU GÉRANT

**LES AVIS CLIENTS, UN LEVIER DÉTERMINANT**

**70%** des internautes **lisent les avis en ligne** des établissements qu'ils comptent visiter

**24%** des internautes **lisent en priorité les avis récents** sur Internet

La lecture des avis négatifs n'est une priorité que pour

**12%** des utilisateurs, **cependant**

**93%** des internautes **consultent les réponses des propriétaires** aux avis négatifs.

Source : Les comportements des Français sur les avis en ligne, Partoo



## LES TENDANCES DE LA CHAMBRE D'HÔTES

### L'hybridation des concepts d'hébergements touristiques

#### CONTEXTE

Depuis les années 90, l'hébergement touristique connaît une mutation importante dont le maître mot est l'hybridation. Ainsi, les frontières entre les différents types d'hébergements touristiques sont devenus de plus en plus flous. Chaque typologie emprunte et s'approprie les codes des uns et des autres, tout en mettant le besoin du client au cœur de la structuration de son offre et de ses services.

#### PRÉCÉDEMMENT

Chaque catégorie d'hébergement correspondait à une case « produit-marché », bien définie.

- Les hôtels ciblaient une clientèle disposant d'un budget certain, recherchant du confort et des services.
- Les campings fidélisaient une clientèle familiale et populaire, avide de grand air, de petits prix et d'ambiance détendue.
- Les gîtes et chambres d'hôtes captaient des urbains prisant la ruralité et la convivialité.
- Les auberges de jeunesse, hébergement peu cher et spartiate, s'adressaient aux plus jeunes au portefeuille peu garni.

Dans le même temps, un client faisait preuve d'une grande fidélité : un homme d'affaire ne descendait que dans telle marque d'hôtel, les jeunes ne résidaient que dans les auberges, etc.

#### AUJOURD'HUI

Le voyageur dispose d'une vue d'ensemble sur l'offre d'hébergement grâce à internet et va rechercher le produit le plus adapté à son besoin du moment et proposant le meilleur qualité-prix.

Ainsi, le même client est susceptible de réserver une chambre d'hôte pour un week-end en amoureux, résider à l'hôtel lors d'un déplacement professionnel, de retrouver ses amis dans une auberge de jeunesse en Europe ou encore louer une grande maison pour des vacances en familles.

L'important pour lui est l'expérience qu'on va lui proposer et pas de savoir s'il dort en hôtel, en résidence hôtelière ou en auberge.

#### ET DANS LES CHAMBRES D'HÔTES ?

Avec l'arrivée des plateformes de locations saisonnières tel que Airbnb, les chambres d'hôtes ont dû se démarquer face à un accroissement de l'offre disponible sur le marché. Auparavant, la chambre d'hôtes avait une image assez rustique tant dans son fonctionnement que dans la décoration. Le partage avec le quotidien du propriétaire était plus prégnant et l'activité de gérant était pour beaucoup une activité secondaire. Aujourd'hui, les hôtes sont plus professionnalisés et tendent à en faire une activité principale.

Le secteur connaît ces dernières années une montée en gamme qui transparait notamment à travers le design, devenu un axe incontournable et davantage réfléchi. Des équipements complémentaires sont proposés et apportent une valeur ajoutée au lieu. De ce fait, la filière emprunte les codes des services hôteliers tout en gardant l'accueil personnalisé qui reste l'essence même de la chambre d'hôtes.

Source : *Le renouveau inévitable (et vital) de la chambre d'hôtes*, 5 mai 2023, [etourisme.info](http://etourisme.info)



Chambres d'hôtes La Fugue

## LES TENDANCES DE LA CHAMBRE D'HÔTES

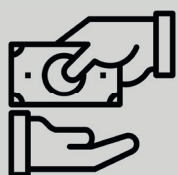
### Les grandes aspirations de la chambre d'hôtes



#### RESTAURATION ÉTENDUE

La table d'hôtes fait partie des spécificités du secteur, un repas convivial pris entre hôtes et invités. Certaines chambres d'hôtes se situant en milieu rural et n'ayant aucune offre de restauration à proximité, compensent ce manque en proposant la table d'hôtes. Il n'est pas rare d'y retrouver désormais une cuisine raffinée, recherchée et locale, dont la qualité contribue à la popularité de l'établissement. En complément, l'offre de restauration tend à s'élargir avec des pique-niques à emporter, des planches apéritives ou encore des paniers gourmands.

*Aux chambres d'hôtes Pella Roca, un brunch est proposé en plus du petit-déjeuner.*



#### SERVICES ADDITIONNELS

Ayant des capacités d'accueil réglementairement limitées, le secteur cherche à élargir les prestations proposées au travers de services ou d'options qui leur rapportent un supplément de revenu correspondant aussi aux attentes plus élevées des clientèles. L'objectif du « upselling » est d'inciter les clients à augmenter leurs dépenses autour de prestations personnalisées telles que le bien-être (spa, massages...), location de matériel de sport, séjour romantique ou gourmand qui peuvent agrémenter la villégiature de la clientèle.

*La Maison d'hôtes Au cœur des Alpes propose des prestations bien-être à sa clientèle.*



#### SOUPLESSE RENFORCÉE

Si la clientèle apprécie le contact humain qu'offrent les maisons d'hôtes, elle est aussi en attente d'une certaine liberté dans le déroulement de son séjour. Pour répondre à ce besoin, des propriétaires font le choix d'assouplir leur fonctionnement en proposant de prendre le petit-déjeuner dans la chambre pour gagner en intimité ou de rendre accessible les chambres par une entrée indépendante. Entre hospitalité et indépendance, les propriétaires tentent de trouver un équilibre pouvant répondre aux attentes de ses clients.

*Le Mas de l'espérance propose pour chacune de ses chambres d'hôtes une terrasse privative avec la possibilité de prendre le petit-déjeuner à cet endroit.*



#### ÉCO-RESPONSABILITÉ

La clientèle est de plus en plus sensible à l'engagement en faveur du développement durable des établissements touristiques. De la construction jusqu'à l'exploitation de la structure, de nombreuses actions peuvent être réalisées afin de proposer une offre plus responsable. D'une gestion raisonnée des ressources, aux fruits et légumes du jardin sans pesticides récoltés pour la table d'hôtes, ce sont des initiatives qui participent à un tourisme éco-responsable.

*Les gérants des Mazures défendent une conception respectueuse et durable du tourisme, de la construction de leur maison d'hôtes jusqu'aux actions menées au quotidien. La maison d'hôtes est aussi labellisée Clef verte depuis 2010.*



#### UN CIBLAGE AFFIRMÉ

Les propriétaires de chambres d'hôtes se doivent d'affirmer un positionnement fort et d'opter pour un ciblage précis des clientèles. Actuellement, deux cœurs de cibles sont particulièrement courtisés : les clientèles affaires et couples qui sont à la recherche de calme et de tranquillité lors de leur séjour. Pour la clientèle affaires, la chambre d'hôtes offre une halte moins impersonnelle qu'en hôtel tout en trouvant des espaces de travail et des formules adaptées (soirée-étape). Pour la clientèle couples, la chambre d'hôtes offre un environnement propice à la romance ; certains vont même jusqu'à décourager la présence d'enfants avec la mention « adult only ».

*Le château de Maillat dispose d'une grande salle pour les séminaires.*



#### CADRE REMARQUABLE

Ce sont bien souvent des bâtisses de caractère, avec un certain cachet que les propriétaires mettent à disposition. Ces lieux privilégiés, alliés à une décoration recherchée, peuvent constituer la motivation première de venue de la clientèle, devant même le choix de la destination. C'est la raison pour laquelle certaines chambres d'hôtes viennent jusqu'à opter pour des hébergements insolites (cabanes, bulles, roulottes etc.).

*Les Kotas Finland'Ain proposent 5 chambres insolites qui sont des constructions originaires des pays nordiques, plus précisément de Laponie.*

**LES TENDANCES DE LA CHAMBRE D'HÔTES**



*Pella Roca*



*Au coeur des Alpes*



*Les Mazures*



*Le Mas de l'espérance*

**RETROUVEZ TOUTES LES ÉTUDES  
ET CHIFFRES CLÉS SUR NOTRE ESPACE PRO**

**[www.pro-ariegepyrenees.com](http://www.pro-ariegepyrenees.com)**

**CONTACT**

Observatoire de l'Agence de Développement Touristique Ariège-Pyrénées

Edwige DANJOU-MARTINEZ

observatoire@ariegepyrenees.com

Tél : 05 61 02 06 96

**ARIÈGE** PYRÉNÉES  
Tourisme