

## RECHERCHE INVESTISSEURS

### BILAN 2018



#### Contexte national



*Selon une étude publiée récemment par **Atout France**, l'investissement touristique en France connaît une nette progression depuis 2016. L'étude englobe un large éventail de postes d'investissement. Outre les investissements touristiques « classiques » (hôtellerie, restauration, camping), on y retrouve une forte progression pour les investissements dédiés aux équipements culturels (monuments historiques et musées), aux résidences de tourisme ainsi que ceux concernant les mobilités touristiques douces (pistes cyclotourisme, ports fluviales).*

**Entre 2016 et 2019** l'investissement touristique en France, connaîtra une évolution de **+ 3,2%**. Fin 2018, la somme des investissements devrait atteindre les 13,9 milliards € et la tendance semble rester à la hausse pour les années à venir. Sur cette période, 4,67 milliards € ont été investis dans l'hébergement marchand et sont répartis comme suit :

- Hôtels : 2.93 milliards €
- Hébergements touristiques : 672 millions €
- Hôtellerie de plein air et campings : 450 millions €
- Gîtes et chambres d'hôte : 441 millions €
- Villages de vacances : 180 millions €

Les investissements sont divisés par ailleurs entre la rénovation et reprise de restaurants (2,87 milliards €), des équipements culturels (1,04 milliards €), des parcs de loisir (480 millions €), des centres de congrès et des parcs d'exposition (332 millions €).

## Et dans l'Eure

### **A – La méthode de recherche d'investisseurs**

La DAT et l'ADT travaillent ensemble sur ce sujet. La DAT et le Département ont mis en place un partenariat avec Regional Partner qui consiste en la prospection et la transmission de nouveaux contacts (investisseurs potentiels).

A1 - Le partenariat signé entre Regional Partner et le D27 consiste en :

- La prospection de nouveaux contacts :
  - o Mettre en place et gérer la campagne adwords
  - o Gérer les appels entrants
  - o Contacter des personnes via : Cession PME
  - o Interroger des « grands comptes »
- La transmission des nouveaux contacts
  - o Adresser les cahiers des charges (contacts qualifiés)
  - o Transmettre les demandes reçues par formulaire

A2 - Le partenariat gratuit signé entre l'ADT27 et Regional Partner consiste en :

- o Transmettre à RP les nouvelles opportunités (offres) pour alimenter le site [www.pole-implantation-tourisme.org/](http://www.pole-implantation-tourisme.org/)
- o Répondre aux cahiers des charges transmis par RP via la DAT

A3 - La prestation payante demandée par l'ADT27 à Regional Partner sur la prospection de nouveaux contacts :

- o Mettre en place et gérer la campagne adwords
- o Mettre en place et gérer un facebook ad
- o Transmettre les nouveaux contacts (fichier excel)

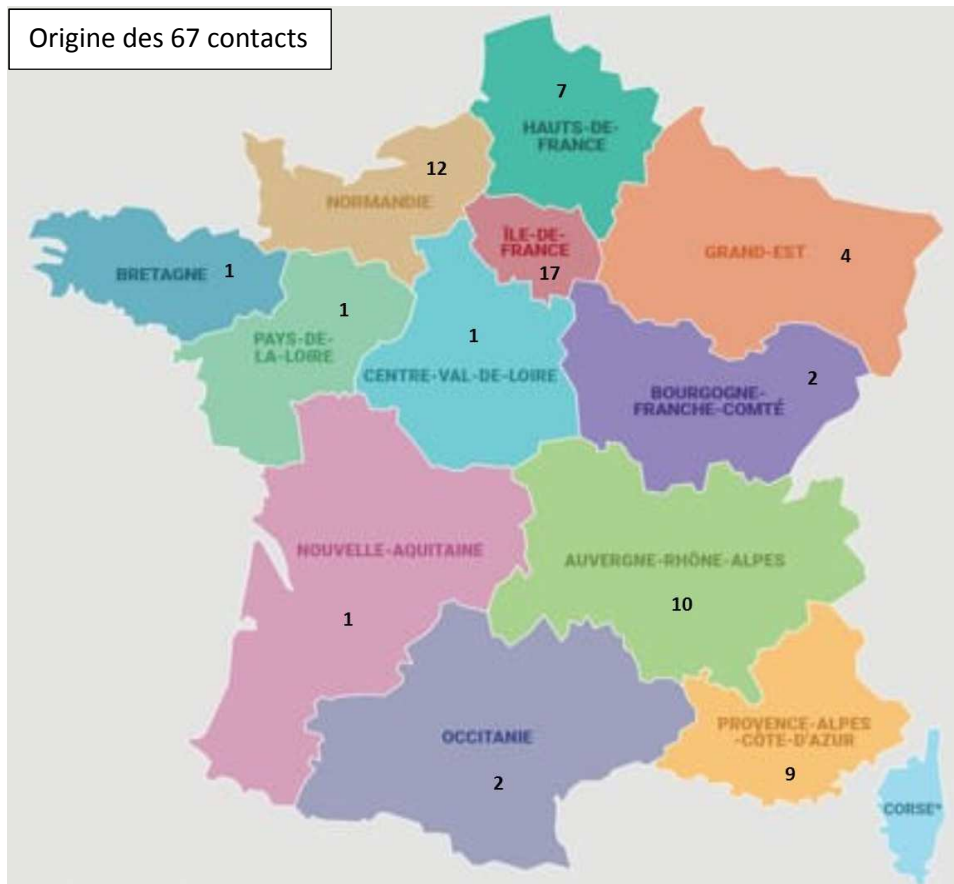
### **B - Les contacts**

Pour l'année 2018, le nombre total de contacts DAT+ET est de 180.

67 contacts ont été traités via Eure Tourisme en 2018 contre 27 en 2017 (soit +148%)

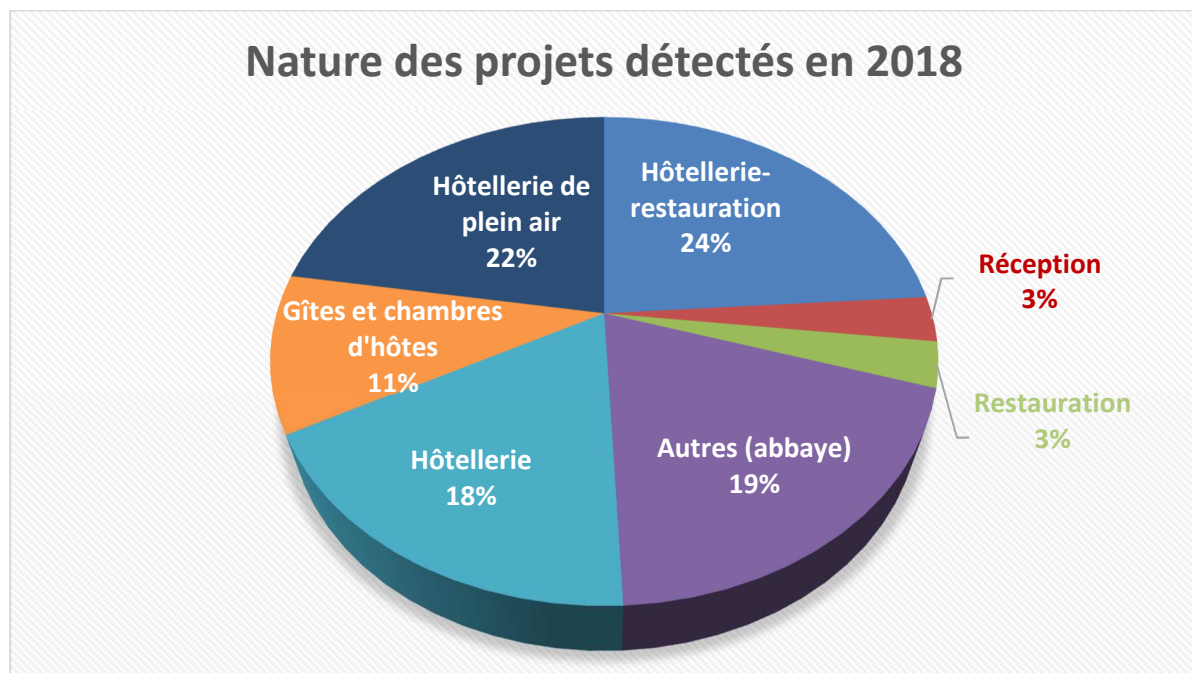
Contacts directs ADT = <b>8</b>	Contacts via Régional Partner = <b>59</b>	
Tél : 3 Via le site (formulaire) : 3 Via Regional Partner : 1 Via la chargée de mission ingénierie : 1	Via la campagne Adwords = 2	Via le facebook ad = 57

92,5 % de ces contacts sont exogènes. Ils sont originaires de l'Île de France, la Normandie et des Hauts-de-France. On note également plusieurs demandes du sud-est (Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes Côte-d'Azur) principalement pour défiscalisation (gros investisseurs).



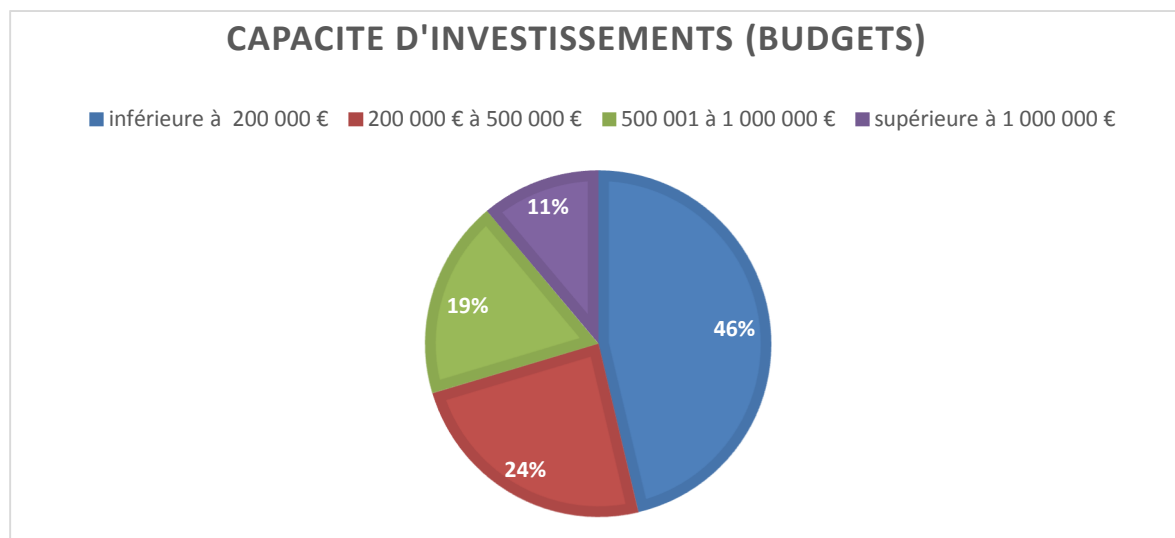
### C – La nature des projets détectés

La nature des projets détectés est sensiblement la même qu’au niveau national avec des projets liés à l’hôtellerie + l’hôtellerie restauration (total : 42 %) suivi de l’hôtellerie de plein air (22%).



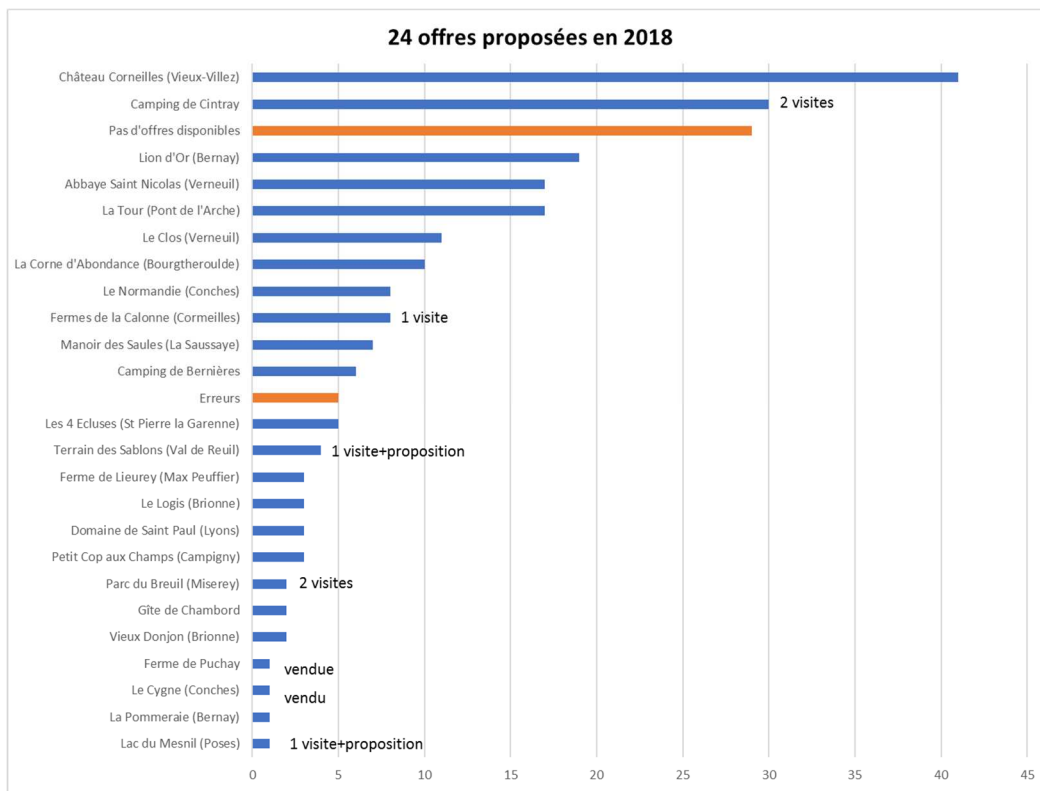
### D – Capacité d’investissement (incluant les chiffres de la DAT)

70 % des investisseurs ont une capacité d’investissement inférieur ou égale à 500 000 €  
 11 % ont une capacité supérieure à 1 000 000 €



### E - Les offres (incluant les chiffres de la DAT)

5 offres ont été proposées plus de 15 fois et 5 offres ont déclenché une visite sur site. Cependant, on observe également un nombre important d’offres indisponibles (29) : offres qui ne correspondent pas à la demande des investisseurs (ex : hôtel de 100 chambres).



**Temps passé :** En 2018, l’agent en charge de la recherche d’investisseurs à Eure Tourisme a consacré 46 jours sur ce dossier soit 23,5 % de son temps de travail global.