

# CONNAÎTRE LES TOURISTES ALLEMANDS

Redécouvrez ces touristes qui sont prêts à payer un prix fort si la prestation vaut le coût !

## POURQUOI ?

- Avec 54 millions de voyages d'une durée de plus de 5 jours, dont les deux tiers à l'étranger, et 78 millions de courts séjours (2 à 4 jours), les Allemands détiennent un record : celui de champions du monde du tourisme
- Les allemands sont attirés par le charme de la Provence et le littoral méditerranéen,
- Un Allemand reste en moyenne 6,9 jours pendant son séjour en France et il dépense en moyenne 1062 EUR

## QUI SONT ILS, QUE RECHERCHENT-ILS ?

### 1. QUI SONT ILS ?

Les Allemands de l'ouest représentent 84 %

- 36% habitent dans les grandes villes
- 26% ont moins de 25 ans, 37% entre 35 et 55 ans
- 26% voyagent en couple, 38% sont seuls
- 84 % sont des voyages individuels non organisés
- 58% des voyages sont organisés via internet, 30% par des agences de voyage
- 79% recherchent le rapport prestation-prix, 73 % l'hospitalité et un environnement naturel, 72% le confort et 70% les produits régionaux

Les jeunes préfèrent (dans l'ordre) : la plage, le soleil, la nature, tandis que les retraités préfèrent (dans l'ordre) : la nature, le climat, le calme

Une clientèle tournée de plus en plus vers le cyclotourisme, les circulations douces et le tourisme durable

### 2. QUAND ET OU VOYAGENT-ILS EN FRANCE ?

#### Durée de leurs séjours et la saisonnalité

La durée moyenne de séjours des Allemands en France atteint 6,9 jours. En général, ils préfèrent l'hôtellerie 3 et 2 étoiles, les résidences et Campings 3 et 4\* et les chambres d'hôtes.

15% d'entre eux viennent en PACA entre le printemps et l'été. Ils représentent 12% de la clientèle internationale sur notre territoire en termes de nuitées touristiques (3eme derrière les belges et les anglais).

Sources *Atout France 2013 et Bouches-du-Rhône tourisme 2013*



### 3. QUE DÉPENSENT-ILS ?

43% de leur budget est consacré à l'hébergement, 25% à l'alimentation, 15% est consacré au shopping, 10% aux loisirs, musées et spectacles, et 7% au transport.

40% des touristes allemands ont un intérêt pour le shopping.

La dépense moyenne d'un touriste allemand sur notre territoire est de 78 €, moins que les espagnols (132€), les nord-américains (124€), les scandinaves (88€) et les italiens (87€) mais mieux que les anglais (73€) et les belges (72€).

### 4. QU'ATTENDENT-ILS ?

- Une qualité de service à toutes les étapes de leur séjour
- De la clarté et de la précision dans les informations
- Un bon rapport qualité prix
- La maîtrise de l'anglais
- Un confort de visite
- De la propreté et le respect de l'environnement
- Visiter des sites naturels et authentiques,
- Des activités combinées (sports et Culture par exemple)

[Rajouter cette fiche à votre Boîte à Outils ? La faire suivre ? L'imprimer ? Cliquez ici](#)

### QUELQUES EXPRESSIONS UTILES

Bonjour : Guten Tag

Bienvenue : Willkommen

Merci : Danke

Au revoir : Auf Wiedersehen

Oui : Ja

Non : Nein

Je m'appelle Pierre : Ich heiÙe Pierre.

Comment vous appelez-vous ? : Wie heiÙen Sie ?

Je ne parle pas allemand :Ich spreche kein Deutsch

Parlez-vous français ? : Sprechen Sie Französisch ?

S'il vous / te plaît : Bitte

Bonnes vacances : Schöne Ferien

Excusez-moi, mais je n'ai pas compris : Entschuldigen Sie, ich habe das nicht verstanden

Pourriez-vous me l'écrire, s'il vous plaît ? : Können Sie das bitte aufschreiben ?

**>>Pour bien prononcer, regardez aussi la fiche outils "[Do you speak english, italian, german ?](#)"**

Gratuit, ludique, quand vous le souhaitez, à partir de votre ordinateur : un entraînement audio très facile dans toutes les langues !  
A découvrir sur : [www.loecsen.com](http://www.loecsen.com). Vous ne pourrez plus affirmer que vous ne parlez pas un mot de russe (ou chinois, indien, turc ou finlandais...) !



## BON A SAVOIR

**Hébergement** : Le vieillissement de la population allemande s'accompagne d'une demande croissante pour des attentes adaptées à une clientèle plus sénior (confort, sécurité, produits et services spécifiques...). Dans son choix d'hébergement touristique, le rapport qualité/prix et l'engagement de l'enseigne en termes de qualité et de services, ainsi que de respect de l'environnement sont les critères essentiels de sa sélection.

**Restauration** : La plupart des Allemands prennent un petit déjeuner copieux entre 8h30 et 10h, déjeunent vers 12h30 et dînent léger vers 19h. Parler en Allemand ou avoir un menu en allemand est un plus. Pour un allemand, l'alimentation rime avec plaisir, mais il recherche des aliments sains et des signes de réassurance sur la qualité. Dans la recherche de l'innovation, ils sont plus attentifs à la naturalité et à la préservation du goût plutôt qu'à l'exotisme, ou au produit du terroir.

**Commerce** : Ils ont une mauvaise image de l'accueil des commerces en France, dû à l'impossibilité de dialoguer en anglais, voir en allemand, mais aussi au manque de précision de l'information. 48% des allemands repartent avec une spécialité régionale comme du vin, du fromage ou de la charcuterie dans leur valise.

### ALLEZ PLUS LOIN

- Consultez la fiche outil

### FICHE(S) RECOMMANDÉE(S)

- Les points clés du bon accueil
- Pratiquer la détaxe, pourquoi ? comment ?
- Surveillez votre réputation sur Internet

### SOLUTION BUSINESS

- Accompagnement vers la marque  
Qualité Tourisme
- Charte de confiance Hôtellerie  
Restauration
- Autodiagnostic pratiques  
numériques

