

## UN PATRIMOINE NATUREL RICHE

- 1** site inscrit au réseau mondial de **réserve de biosphère de l'UNESCO** (Bassin de la Dordogne)
- 1** Parc Naturel Régional : **Milllevaches en Limousin**.
- 30** plans d'eau aménagés dont 3 pavillons bleus (Beynat, Neuvic et Treignac).
- 175 km** de parcours de **canoë-kayak**.
- 1 000 km** d'itinéraires de **randonnées pédestres**.
- 5 000 km** de ruisseaux et de rivières.
- +** le plus grand espace **VTT labellisé FFCT de France**



## CHIFFRES CLÉS DU TOURISME EN CORRÈZE 2015

**CORRÈZE**  
www.tourismecorreze.com

### 5 CHIFFRES À RETENIR :

- **40 000** lits commerciaux
- **100 000** lits en résidences secondaires
- **8 MILLIONS** DE NUITÉES
- **200 MILLIONS D'€** de consommation touristique
- **3 620** emplois liés au tourisme

## UN PATRIMOINE CULTUREL REMARQUABLE

- 5** « Plus Beaux villages de France » : Collonges-la-Rouge, Curemonte, Saint Robert, Ségur-le-Château, Turenne.
- 2** pays d'Art et d'Histoire : le pays des hautes terres corréziennes et de Ventadour et le pays Vézère Ardoise.
- 2** villages labellisés plus beaux détours de France : Uzerche et Meymac.
- 1** événement d'envergure nationale : la Foire du livre de Brive.



## LE TOURISME, UNE FILIÈRE ÉCONOMIQUE À PART ENTIÈRE

**3 620 EMPLOIS** LIÉS AU TOURISME EN MOYENNE.  
**4 900 EN HAUTE SAISON** SOIT **4,7 %** DE L'EMPLOI SALARIÉ.

**39%** de ces emplois sont associés à l'hôtellerie et à la restauration  
Le commerce de détail arrive au **second rang** avec près du quart (24%) des emplois salariés.

**UNE CONSOMMATION TOURISTIQUE DE PLUS DE 200 MILLIONS € EN SÉJOURS COMMERCIAUX ET NON COMMERCIAUX**

dont **74 millions €** dépensés en séjours commerciaux par les touristes venus en Limousin.

**DÉPENSE MOYENNE PAR TOURISTE ET PAR JOUR EN HÉBERGEMENTS COMMERCIAUX :**

**35€**



Niveau moyen de dépense en hôtellerie : **50€ pour 35€ de moyenne globale.**

## UNE RÉGION CENTRALE ET ACCESSIBLE



L'accessibilité **de la Corrèze** renforce son attractivité en facilitant les courts séjours ou les regroupements familiaux ou amicaux.



**243 000 HABITANTS**

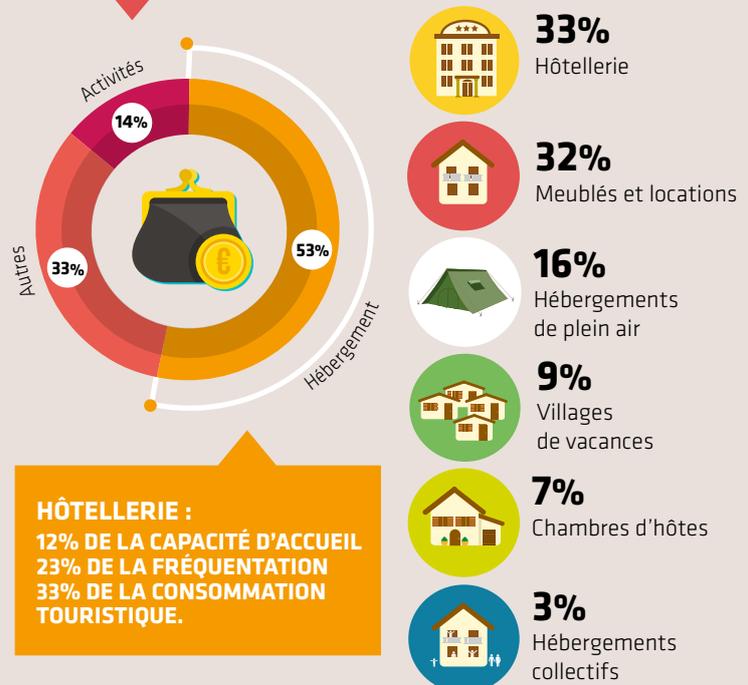
### AGENCE DE DEVELOPPEMENT ET RESERVATION TOURISTIQUES DE LA CORRÈZE

45 quai Aristide Briand 19 000 TULLE  
05 55 29 98 78  
site grand public : [www.tourismecorreze.com](http://www.tourismecorreze.com)  
site pro : [pro.tourismecorreze.com](http://pro.tourismecorreze.com)  
e-mail : [contact@tourismecorreze.com](mailto:contact@tourismecorreze.com)

**CORRÈZE**  
AGENCE DE DEVELOPPEMENT ET RESERVATION TOURISTIQUES DE LA CORRÈZE

### L'ENSEMBLE DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL BÉNÉFICIE DES DÉPENSES DES TOURISTES EN SÉJOUR.

Elles concernent d'abord l'hébergement puis les dépenses d'alimentation, de restauration, de consommation courante et d'activités de loisirs sur place.

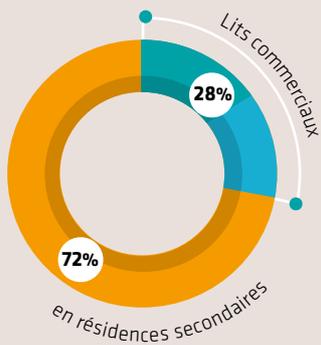


**HÔTELLERIE :**  
**12%** DE LA CAPACITÉ D'ACCUEIL  
**23%** DE LA FRÉQUENTATION  
**33%** DE LA CONSOMMATION TOURISTIQUE.



## UNE CAPACITÉ D'ACCUEIL DE 140 000 LITS TOURISTIQUES

soit l'équivalent de 3 fois la ville de Brive.



**40 000 lits commerciaux**

répartis sur **1 300 hébergements.**

**75%**  
des lits commerciaux  
sont classés ou labellisés

L'offre commerciale s'adapte aux **nouveaux modes de consommation des touristes** avec l'apparition d'hébergements atypiques. **Les cabanes perchées, les yourtes ou les roulottes** sont en totale adéquation avec le besoin de retour aux sources et **d'expériences nouvelles** souhaitées par la clientèle.



**47,5%**  
Hébergements  
de plein air



**25%**  
Meublés et locations



**12%**  
Hôtellerie



**9%**  
Villages  
de vacances

**PRÈS DE LA MOITIÉ  
DES LITS EN  
HÉBERGEMENTS DE  
PLEIN AIR**



**4%**  
Chambres d'hôtes



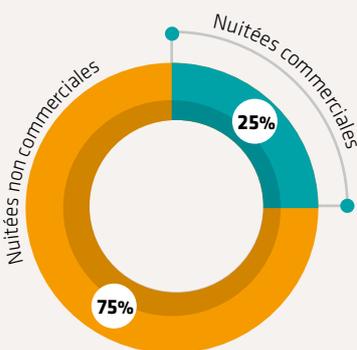
**2,5%**  
Hébergements  
collectifs

Une offre marquée par une forte saisonnalité.  
**Seul un tiers** des hébergements sont ouverts en hiver.



## 8 MILLIONS DE NUITÉES PASSÉES EN CORRÈZE

**2 millions de nuitées/an**  
en hébergement commercial



**UNE FRÉQUENTATION  
EN HÉBERGEMENTS  
NON COMMERCIAUX\*  
SUPÉRIEURE DE 10  
POINTS À LA MOYENNE  
NATIONALE.**

\* Résidences secondaires  
& chez les parents et amis

Une fréquentation en hébergements marchands  
**boostée** par les meublés et locations



**34,5%**  
Meublés et locations



**24%**  
Hébergements  
de plein air



**23%**  
Hôtellerie



**5%**  
Chambres d'hôtes

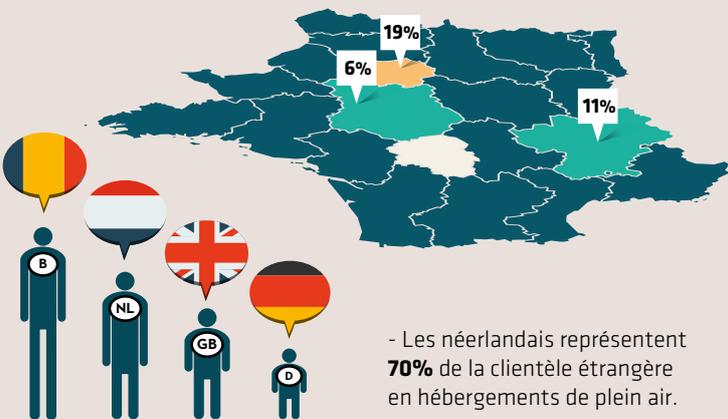


**2,5%**  
Hébergements  
collectifs

**52% des nuitées hôtelières** sont liées à la clientèle d'affaires.

## 80% DE CLIENTÈLE FRANÇAISE 20% DE CLIENTÈLE INTERNATIONALE

Une clientèle **d'Île-de-France, de Rhône-Alpes et de Pays de Loire.**



### 2 TYPES DE CLIENTÈLES PRINCIPALES :

- **Les happy-boomers :**  
jeunes séniors actifs, 50-64 ans, CSP+, venus en couples sans enfant.
- **Les familles :**  
35-49 ans, CSP+, avec des enfants entre 6 et 11 ans, plus présents en été et pendant les vacances scolaires.

### UN TOURISME DE DÉCOUVERTE DOUCE

- **Le top 3 des activités pratiquées :**



**31%**  
Visites de villes et  
villages / Promenades



**21%**  
Visites de musées  
et de sites naturels



**16%**  
Gastronomie

- **Des clients satisfaits de** l'accueil, la beauté de la nature, du calme et du rapport qualité prix.
- **Des clients en attente de plus** d'animations, d'activités pour enfants et de commerces.



**4,2/5**

en note de  
satisfaction  
globale

**19**  
Offices  
de Tourisme

**ONT ACCUEILLI**

**355 000**  
visiteurs  
en 2014