



Pays nordiques

Les Pays nordiques, zone couvrant le Danemark, la Suède, la Norvège et la Finlande, représentent au total un marché de 27,4 millions d'habitants, avec des caractéristiques diverses :

- Danemark : le marché le plus mature pour le tourisme français
- Suède : le marché le plus nombreux, avec 10 millions d'habitants
- Norvège : le marché le plus riche, disposant traditionnellement du budget le plus élevé de la zone
- Finlande : le marché avec le potentiel de croissance le plus élevé (+10% de visiteurs par an)

Près de 1,7 millions de Nordiques se sont rendus en France en 2023, générant des recettes touristiques estimées à 1,288 millions EUR.

Marchés d'intervention d'Atout France



Danemark
Suède
Norvège
Finlande

En savoir plus sur les clientèles de ce marché

Principales données économiques du marché

Principales données économiques du marché

En moyenne sur la zone nordique :

- Population : 27,4 millions d'habitants en 2023
- PIB par habitant en US Dollar PPP en 2023 : 70 100 USD
- Évolution du PIB en 2023 : +0,8%
- Taux de chômage moyen 2023 : 5,85%
- Taux d'inflation moyen en 2023 (glissement annuel) : +5,33%
- Dette publique en % du PIB en 2023 : 43,85%

Principales motivations de séjour et mode de réservation:

Principales motivations de séjour et mode de réservation:

Les voyageurs nordiques sont des clientèles pour lesquelles le budget vacances reste sacré. Malgré l'inflation, le voyage demeure une priorité pour eux, et ils préféreront couper leur budget sur d'autres postes de dépenses. Ils disposent généralement de 5 à 7 semaines de congés par an, et effectuent des séjours de 7,5 jours en moyenne – la tendance se développe toutefois vers des voyages plus courts et des réservations plus tardives.

Les Nordiques sont résolument tournés vers le digital. La digitalisation du parcours client est un atout pour eux, la majorité effectuant leurs réservations directement en ligne. Les réseaux sociaux figurent aussi parmi leurs principales sources d'inspirations.

Autre point caractéristique des populations nordiques : la recherche de qualité et de durabilité. C'est une clientèle exigeante sur les enjeux environnementaux, ces sujets étant très déjà fortement développés et ancrés dans leurs sociétés respectives. Ils sont attentifs au rapport qualité/prix et recherchent des alternatives vertes ainsi que des

prestataires engagés.

Enfin, l'héliotropisme constitue un troisième facteur décisif, le climat revenant en 3ème position des critères lors du choix de la destination. Les Nordiques recherchent une garantie soleil.

Plusieurs thématiques de séjours recherchées par les Nordiques ont été identifiées :

- Les vacances actives : activités sportives, golf, cyclisme, randonnées...
- Les destinations de nature et montagnes : profiter des grands espaces et de la diversité du territoire français en été comme en hiver
- L'art de vivre, la gastronomie, l'oénotourisme : tables étoilées, terroir, spécialités locales, dégustations de vin et découvertes de caves...
- Les city-breaks : escapades en ville, architecture et culture

Nos recommandations pour aborder ce marché

Nos recommandations pour aborder ce marché

La France possède de nombreux atouts pour attirer la clientèle nordique en 2024, à la fois en métropole mais aussi avec ses territoires d'outre-mer qui peuvent concurrencer les destinations exotiques plus lointaines habituellement prisées par les Nordiques, mais impossible à atteindre à cause des annulations des connections ou des situations sanitaires improbables.

Inspiration et découverte seront les mots d'ordre pour la communication en 2024. Rassurer la clientèle, mais aussi soutenir les partenaires B2B (tour-opérateurs et agents de voyages), pour les aider à relancer leur programmation avec de nouveaux produits France plus proches des attentes des consommateurs nordiques notamment en termes de durabilité.

- Affiner la communication en travaillant sur les thématiques à forte valeur ajoutée grâce à des collaborations avec des influenceurs et des médias puissants.
- Soutenir et renouveler la programmation des tour-opérateurs auprès du consommateur et renforcer la coopération avec les grandes agences en ligne pour le renouvellement de l'offre et l'appui des séjours en France.
- Poursuivre l'accompagnement du développement de nouvelles connexions aériennes directes et la promotion du transport ferroviaire français.
- Accompagner le retour du tourisme d'affaires autour des grands hubs accessibles à l'année (Paris, Nice, Genève, Lyon).

Cibles : Millenials, Familles, DINKs (dont seniors actifs), MICE.