



Gîtes et chambres d'hôtes en France : tendances, opportunités et stratégies de croissance



Avant-Propos

Le secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France traverse une période de transformation majeure. Avec plus de 55 000 établissements générant 26,4 millions de nuitées en 2025, ce marché représente un pilier essentiel du tourisme rural français. Cette analyse exhaustive s'adresse aux investisseurs, porteurs de projets et exploitants souhaitant comprendre les dynamiques actuelles et futures de ce secteur en pleine évolution.

L'impact du télétravail, l'évolution des comportements post-COVID, et la digitalisation croissante redéfinissent les attentes des clientèles. Parallèlement, les exploitants font face à de nouveaux défis : augmentation des charges, complexité administrative, et nécessité d'innovation constante. Ce livre blanc propose une vision stratégique et des recommandations actionnables pour naviguer dans cet environnement complexe.

Notre approche combine données quantitatives officielles, analyses qualitatives approfondies, et insights prospectifs pour offrir une compréhension complète des opportunités et défis du secteur. Chaque section apporte des éléments concrets pour éclairer vos décisions d'investissement et de développement.

L'équipe du Pôle Implantation Tourisme

Sohane Mazenq

Experte en accompagnement au développement de projets touristiques



Table des matières

- Introduction
- Répartition géographique et densité
- Performance financière du secteur
- Évolution Post-COVID et nouvelles tendances
- Profil des exploitants et modèles économiques
- Analyse concurrentielle
- Positionnement face à l'hôtellerie traditionnelle
- Influence des plateformes digitales
- Opportunités de développement territorial
- Segments de marché porteurs
- Défis et contraintes opérationnelles
- Enjeux de Digitalisation
- Services innovants et différenciation
- Évolutions architecturales et énergétiques
- Projections et Tendances 2025-2030
- Recommandations Stratégiques pour Investisseurs
- Facteurs Clés de Succès
- Transformer les risques en levier de croissance
- Conclusion et Perspectives
- Annexes
- Ressources
- A propos de



Introduction

Le secteur des gîtes et chambres d'hôtes français présente un profil d'investissement attractif, caractérisé par une croissance régulière et une demande soutenue. Avec un taux d'occupation moyen de 47% pour les gîtes et 30% pour les chambres d'hôtes, le marché offre des perspectives de développement intéressantes, particulièrement dans les territoires sous-exploités.

Les tendances post-COVID favorisent ce secteur : recherche d'authenticité, essor du télétravail, et préférence pour les séjours personnalisés. Le panier moyen de 945€ par séjour, en hausse de 4,9% en 2024, confirme la valorisation croissante de cette offre d'hébergement.

55K

Établissements

Hébergements actifs en France

26.4M

Nuitées

Nuitées annuelles générées

826M€

Chiffre d'Affaires

Revenus globaux du secteur

38.5K

Propriétaires

Exploitants actifs

Marché en Croissance

55 000 établissements actifs générant 826 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel

Dynamisme Soutenu

22 284 créations d'hébergements en 2023, témoignant d'un secteur attractif

Rentabilité Modérée

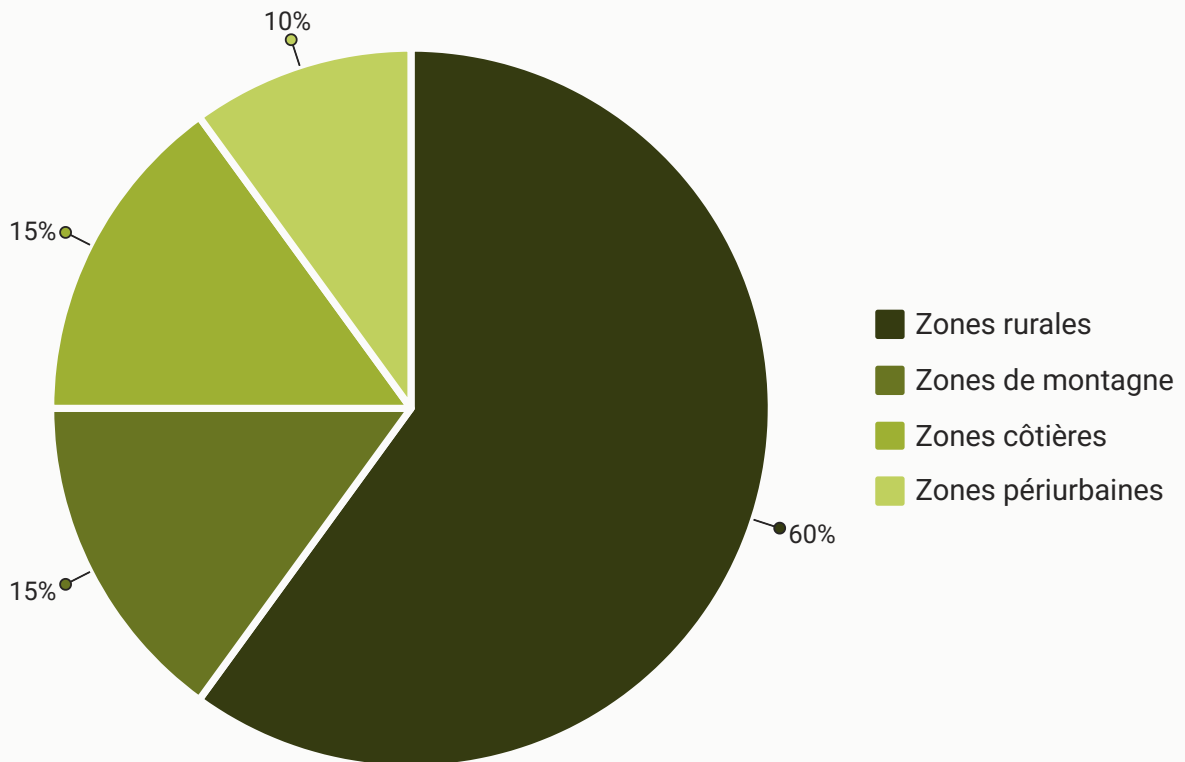
Revenu moyen de 30 000€ par établissement avec ROI sur 5-10 ans

Le marché français des gîtes et chambres d'hôtes représente un écosystème mature et diversifié. La répartition géographique privilégie les zones rurales (60%), suivies des zones de montagne (15%), côtières (15%) et périurbaines (10%). Cette localisation stratégique permet de valoriser les territoires à forte valeur naturelle et patrimoniale.

L'évolution sur cinq ans révèle une croissance constante, avec une accélération notable depuis 2022. La reprise post-COVID a confirmé la résilience du secteur et sa capacité d'adaptation aux nouvelles attentes des voyageurs. La stabilisation du nombre d'adresses, après une forte progression dans les années 2000, indique une maturation du marché.



Répartition géographique et densité



La concentration géographique des établissements révèle des opportunités d'implantation différenciées selon les territoires. Les zones rurales dominent largement avec 60% des établissements, bénéficiant de la demande croissante pour l'authenticité et la déconnexion urbaine.

Les régions sous-représentées offrent des potentiels d'expansion intéressants, notamment dans certaines zones périurbaines où la demande liée au télétravail et aux courts séjours augmente. L'analyse fine des densités par département permet d'identifier les territoires à fort potentiel de développement.



Performance financière du secteur

1

Revenus et rentabilité

Le revenu moyen par établissement s'élève à 30 000 € annuels, avec des variations importantes selon la typologie et la localisation. Une maison d'hôtes de trois chambres avec un taux d'occupation de 30% génère un revenu net avant impôt d'environ 8 700€.

Le panier moyen des séjours atteint 945€ en 2024, en progression de 4,9% par rapport à 2023. Cette hausse reflète la montée en gamme du secteur et l'évolution des attentes clientèles vers plus de confort et de services.

2

Taux d'occupation

Les gîtes affichent un taux d'occupation moyen de 47%, supérieur aux chambres d'hôtes (30%). Cette différence s'explique par la flexibilité des gîtes pour les séjours longs et familiaux.

La durée moyenne de séjour de 9 nuits favorise la rentabilité, avec une saisonnalité marquée : juillet-août représentent 36% du chiffre d'affaires annuel.

Retrouvez notre article sur le sujet :



 Pôle Implantation Tourisme



Chiffres Clés du Secteur des Gîtes et Chambres d'Hôtes ...

Découvrez les tendances et chiffres clés du secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France pour 2025. Analyse du marché,...

Évolution Post-COVID et nouvelles tendances



Télétravail

40% des salariés français pratiquent le télétravail, créant une demande pour des séjours longs en environnement naturel avec connectivité adaptée.



Déconnexion

Recherche croissante d'authenticité et d'évasion de la société ultra-connectée, favorisant les gîtes isolés et les expériences immersives.



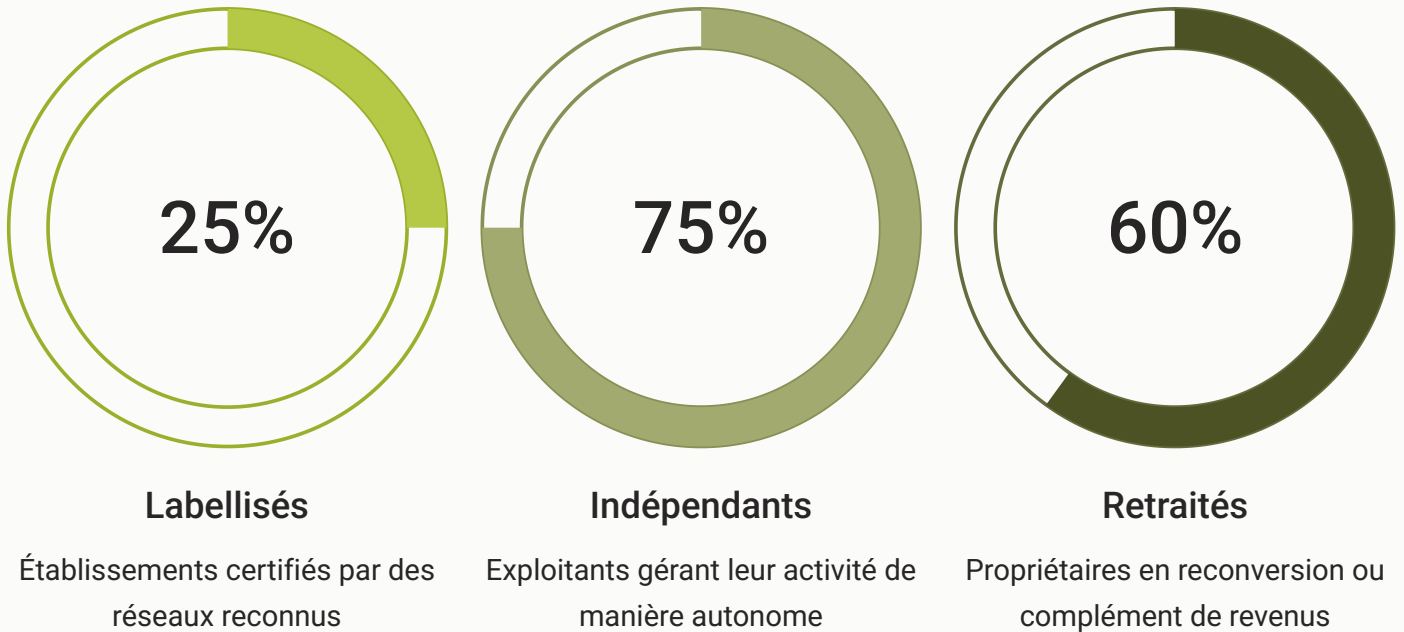
Personnalisation

Demande pour des services sur-mesure : packs anniversaires, séjours thématiques, ateliers locaux et expériences uniques.

L'impact du télétravail transforme fondamentalement les comportements de séjour. Les vacanciers recherchent des hébergements combinant confort moderne et cadre naturel, avec des espaces de travail adaptés et une connectivité fiable. Cette tendance favorise les séjours de moyenne durée et la désaisonnalisation partielle.

Le phénomène JOMO (Joy of Missing Out) influence également les choix, avec une préférence marquée pour les établissements offrant une véritable déconnexion digitale tout en maintenant les services essentiels. Les propriétaires doivent adapter leur offre à ces nouvelles attentes.

Profil des exploitants et modèles économiques



Le profil type des exploitants révèle une population majoritairement composée de particuliers, souvent retraités ou en reconversion professionnelle. Leur motivation principale combine recherche de revenus complémentaires, passion pour l'accueil, et projet de vie alternatif. Cette diversité de profils enrichit l'offre mais nécessite un accompagnement adapté.

Les modèles économiques évoluent vers plus de diversification : location de nuitées complétée par table d'hôtes, ateliers, vente de produits locaux, et services annexes. Cette approche permet d'optimiser la rentabilité et de créer une expérience client différenciante.

L'investissement initial varie considérablement selon la localisation et le niveau de rénovation requis. Le retour sur investissement, estimé entre 5 et 10 ans, dépend fortement de la stratégie commerciale et de la capacité à optimiser le taux d'occupation.

Analyse concurrentielle

1

Gîtes de France

Leader avec 25% de parts de marché, offrant visibilité nationale et garantie qualité, mais avec contraintes normatives strictes.

2

Clévacances

10% de parts de marché, positionnement qualité avec flexibilité accrue, particulièrement fort dans certaines régions.

3

Labels Spécialisés

Accueil Paysan, Bienvenue à la Ferme : niches spécialisées avec forte valeur ajoutée et clientèles fidèles.

4

Indépendants

75% du marché, forte diversité d'offres et de positionnements, avec défis de visibilité et de professionnalisation.

L'écosystème concurrentiel se structure autour de réseaux labellisés offrant reconnaissance et accompagnement, face à une majorité d'indépendants privilégiant flexibilité et personnalisation. Cette dualité crée des opportunités différenciées selon les stratégies adoptées.

Positionnement face à l'hôtellerie traditionnelle



Avantages Concurrentiels

- Authenticité et personnalisation de l'accueil
- Immersion locale et découverte territoriale
- Flexibilité des séjours et services sur-mesure
- Rapport qualité-prix attractif
- Accueil d'animaux et groupes familiaux



Défis à Relever

- Visibilité et distribution limitées
- Professionnalisation variable
- Capacité d'accueil réduite
- Saisonnalité marquée
- Digitalisation en retard

Les gîtes et chambres d'hôtes se positionnent comme alternative authentique à l'hôtellerie standardisée. Représentant 10% des hébergements touristiques marchands mais seulement 2% de l'offre en nombre de lits, ils compensent par une expérience différenciante et des tarifs compétitifs.

Face aux hôtels, dont 36% du parc est détenu par des chaînes, les gîtes et chambres d'hôtes misent sur l'indépendance (75%) et la personnalisation. Cette approche répond aux attentes croissantes d'expériences humaines et durables.

Retrouvez notre article sur les tendances :



Pôle Implantation Tourisme



Tendances 2025 des Gîtes et Chambres d'Hôtes en Franc...

Découvrez les tendances majeures qui façonnent le secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France en 2025. Authenticité,...



Influence des plateformes digitales

Vente directe

70%

des réservations via sites propriétaires,
relation client privilégiée, marges optimisées

Plateformes

30%

via Airbnb, Booking, etc. Visibilité élargie
mais commissions élevées

L'écosystème digital transforme la distribution des réservations. Si la vente directe reste majoritaire, les plateformes jouent un rôle croissant dans l'acquisition de nouveaux clients et l'optimisation du taux d'occupation. Cette dualité nécessite une stratégie omnicanale équilibrée.

Les exploitants doivent maîtriser les outils digitaux : sites web optimisés, réseaux sociaux, logiciels de gestion des réservations. L'investissement dans ces technologies devient indispensable pour maintenir la compétitivité et répondre aux attentes des clientèles connectées.

La gestion des avis clients sur les plateformes influence directement la performance commerciale. Une stratégie de e-réputation active et la formation aux outils digitaux constituent des leviers essentiels de développement.

Opportunités de développement territorial



Territoires sous-exploités

Régions à faible densité d'offre mais demande croissante : zones de reconversion économique, périphéries des métropoles, territoires patrimoniaux méconnus.



Segments porteurs

Tourisme d'affaires rural, digital nomads, séminaires d'entreprise, clientèles seniors actives, familles multi-générationnelles.



Niches spécialisées

Hébergements écoresponsables, accessibilité PMR, accueil équestre, tourisme de bien-être, expériences gastronomiques locales.

L'analyse territoriale révèle des opportunités d'implantation différenciées. Les zones périurbaines bénéficient de l'essor du télétravail et des courts séjours, tandis que les territoires patrimoniaux offrent un potentiel de valorisation touristique important.

[Découvrez nos territoires partenaires](#)

Segments de marché porteurs



Tourisme Vert

Demande croissante pour les hébergements écoresponsables, labels environnementaux, pratiques durables et immersion nature.



Clientèles Familles

Hébergements adaptés aux enfants, activités familiales, espaces sécurisés, services de garde et animation.



Tourisme d'Affaires Rural

Séminaires d'entreprise, team-building, espaces de coworking, télétravail en environnement inspirant.



Seniors Actifs

Confort adapté, accessibilité, activités culturelles, séjours bien-être, découverte patrimoniale.

Ces segments présentent des potentiels de croissance significatifs et permettent une différenciation concurrentielle forte. L'adaptation de l'offre à ces clientèles spécifiques optimise la rentabilité et fidélise la clientèle.

Retrouvez notre article sur le sujet :



 Pôle Implantation Tourisme



10 concepts innovants pour transformer votre gîte ou cha...

10 idées originales pour créer ou transformer votre gîte ou chambre d'hôtes en 2025 : bien-être, aventure, écologie et...

Défis et contraintes opérationnelles



1

Augmentation des charges

Hausse des coûts énergétiques, fiscalité croissante, commissions des plateformes, charges sociales et administratives impactant la rentabilité.

2

Complexité administrative

Réglementations multiples, normes de sécurité, déclarations fiscales, gestion des assurances, conformité aux standards d'accessibilité.

3

Concurrence intensifiée

Multiplication des offres, pression tarifaire, nécessité de différenciation, compétition avec les plateformes de location saisonnière.

4

Besoins de formation

Digitalisation, gestion commerciale, accueil clientèle, maîtrise des outils de réservation, communication digitale.

Ces défis nécessitent une approche stratégique et un accompagnement professionnel. La formation continue, l'optimisation des coûts, et l'innovation dans les services constituent des réponses adaptées à ces contraintes.

[Votre guide étape par étape pour ne rien oublier](#)

Enjeux de Digitalisation

Outils Indispensables

- Logiciels de gestion des réservations en temps réel
- Sites web optimisés et responsive
- Présence active sur réseaux sociaux
- Systèmes de paiement en ligne sécurisés
- Outils de gestion de la relation client (CRM)
- Solutions de tarification dynamique

L'adoption de ces technologies améliore significativement l'efficacité opérationnelle et la visibilité commerciale. Les exploitants formés aux outils digitaux affichent des taux d'occupation supérieurs de 15 à 20%.

Retard à Comblé

Seulement 40% des établissements disposent d'un site web professionnel, et 25% utilisent des logiciels de gestion intégrés.

Cette situation représente un frein au développement mais aussi une opportunité pour les nouveaux entrants maîtrisant ces outils.

Innovation et Technologies Émergentes



Intelligence Artificielle

Chatbots pour l'accueil client, tarification dynamique automatisée, personnalisation des recommandations, optimisation énergétique prédictive.



Domotique

Gestion intelligente du chauffage, éclairage automatisé, contrôle d'accès sans contact, systèmes de sécurité connectés.



Expérience Immersive

Visites virtuelles 360°, réalité augmentée pour la découverte locale, applications mobiles interactives, contenus multimédias enrichis.

Ces innovations transforment l'expérience client et optimisent la gestion opérationnelle. Les établissements adoptant ces technologies se différencient significativement et améliorent leur rentabilité.

L'intégration progressive de ces solutions nécessite un accompagnement technique et financier, mais génère des gains d'efficacité et de satisfaction client mesurables.

Services innovants et différenciation

Expériences Personnalisées

Packs anniversaires, séjours thématiques, ateliers artisanaux, découvertes gastronomiques, immersions culturelles locales.

1

Offres Professionnelles

Espaces coworking, salles de séminaire, services de conciergerie, organisation d'événements d'entreprise.

2

3

4

Services Bien-être

Espaces spa, massages, yoga, méditation, randonnées guidées, activités de reconnexion à la nature.

Durabilité

Produits locaux, énergies renouvelables, gestion des déchets, sensibilisation environnementale, labels écologiques.

La diversification des services constitue un levier majeur de différenciation et d'optimisation des revenus. Ces innovations répondent aux attentes évolutives des clientèles et créent de la valeur ajoutée.

Découvrez un article pouvant vous aider sur le sujet



 Pôle Implantation Tourisme



Comment définir le positionnement de votre gîte ou cha...

Découvrez des stratégies efficaces pour définir le positionnement de votre gîte ou chambre d'hôtes. Attirez plus de clients en créant...

Évolutions architecturales et énergétiques

Rénovation Énergétique



Isolation thermique performante, chauffage bas carbone, ventilation contrôlée, réduction des consommations de 40 à 60%.

Énergies Renouvelables



Panneaux solaires, pompes à chaleur, chauffe-eau solaire, autonomie énergétique partielle ou totale.

Confort Moderne



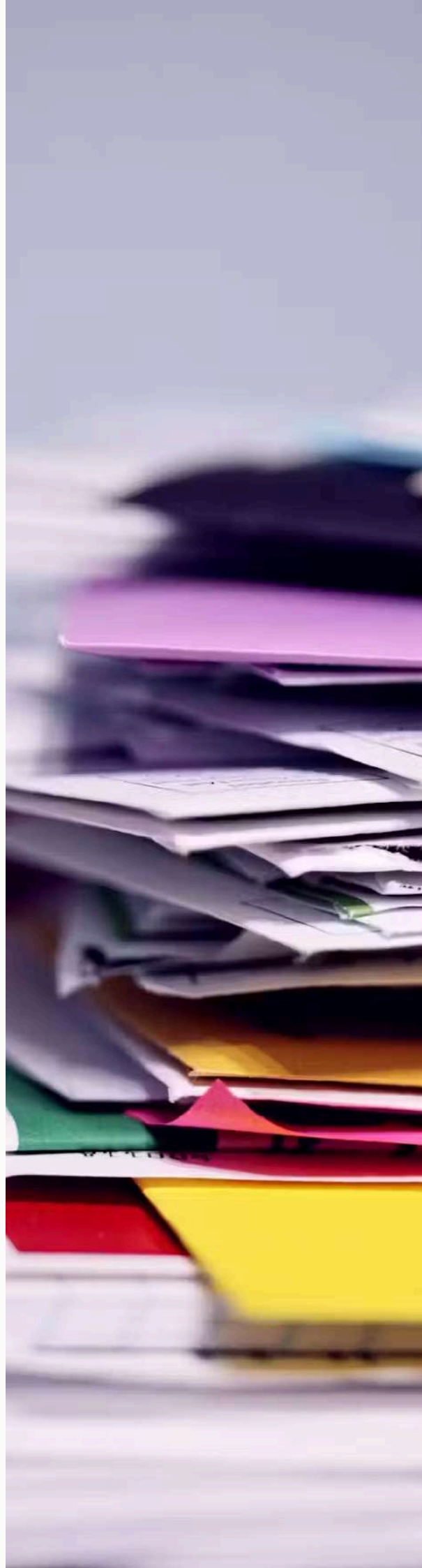
WiFi haut débit, salles de bains privatives, climatisation, équipements haut de gamme, décoration contemporaine.

Accessibilité



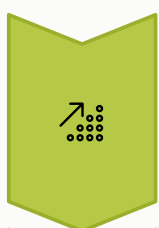
Normes PMR, équipements adaptés, rampes d'accès, salles de bains aménagées, signalétique adaptée.

Ces évolutions répondent aux exigences réglementaires croissantes et aux attentes des clientèles. L'investissement dans ces améliorations génère des économies d'exploitation et une valorisation de l'offre.



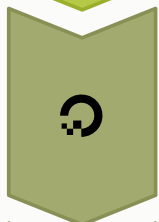


Projections et Tendances 2025-2030



Croissance Soutenue

Progression annuelle estimée de 3-5% du nombre d'établissements, portée par la désurbanisation et l'essor du télétravail.



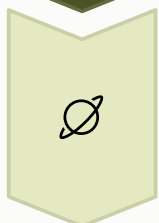
Digitalisation Accélérée

Généralisation des outils numériques, intégration de l'IA, automatisation des processus, expériences client enrichies.



Transition Écologique

Renforcement des normes environnementales, labels durables obligatoires, économie circulaire, neutralité carbone.



Montée en Gamme

Professionnalisation croissante, services premium, expériences sur-mesure, positionnement haut de gamme.

Ces tendances dessinent un secteur en transformation profonde, offrant des opportunités significatives aux investisseurs et exploitants capables de s'adapter aux évolutions du marché.

Recommandations Stratégiques pour Investisseurs



Choix Territorial

Privilégier les zones sous-exploitées à fort potentiel : périphéries métropolitaines, territoires patrimoniaux, axes de transport.



Segmentation

Cibler des niches porteuses : tourisme d'affaires rural, clientèles seniors, familles, écoresponsables, digital nomads.



Différenciation

Investir dans l'innovation : technologies, services premium, expériences uniques, durabilité, accessibilité.



Accompagnement

S'entourer d'experts : réseaux professionnels, formations spécialisées, conseils en gestion, partenariats locaux.

Ces recommandations s'appuient sur l'analyse des facteurs de succès identifiés dans le secteur. Leur mise en œuvre optimise les chances de réussite et accélère le retour sur investissement.

Inspirez vous des projets que nous avons accompagnés :



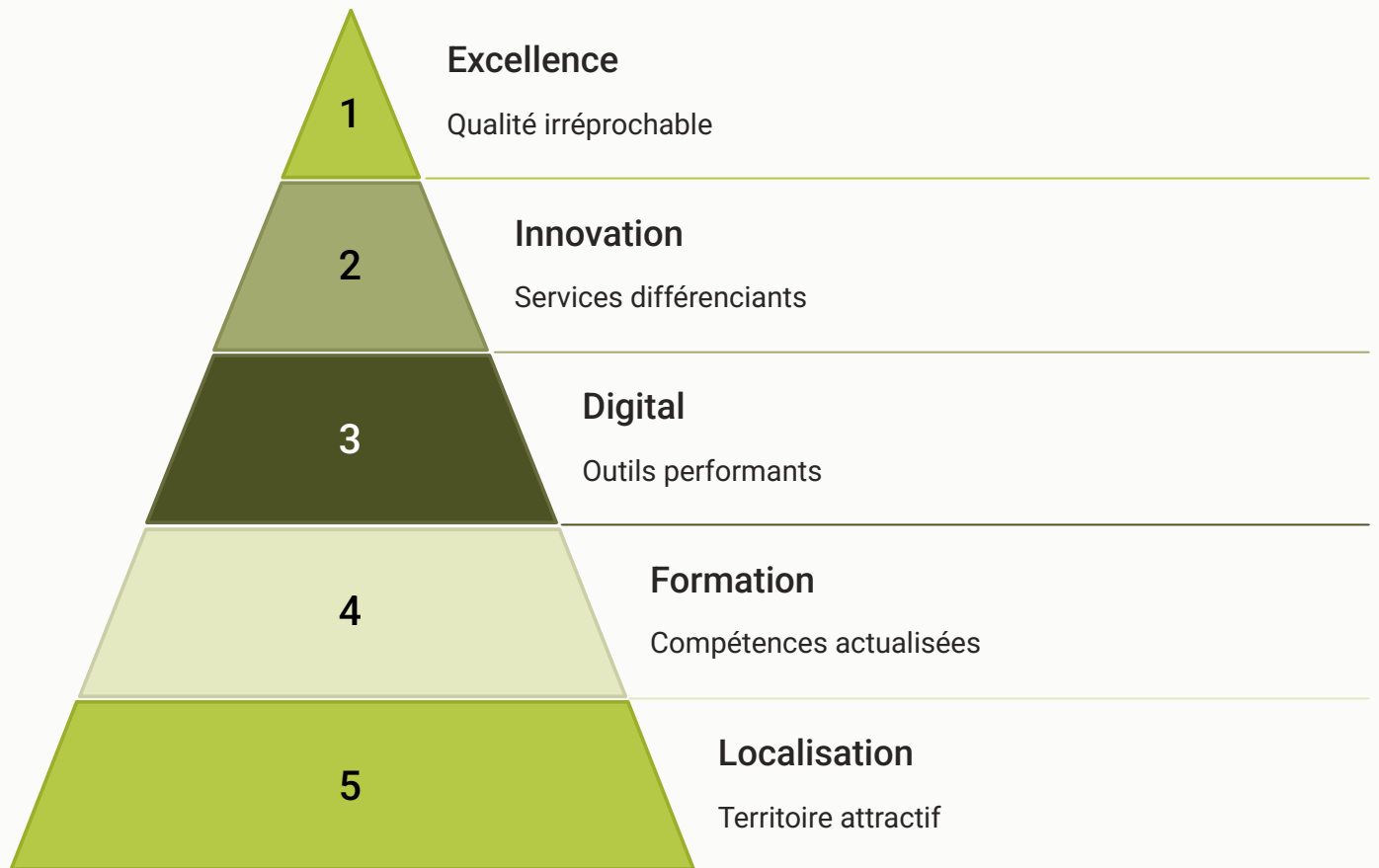
 Pôle Implantation Tourisme



Success Story gîtes et chambres d'hôtes: reprises, créati...

Découvrez cinq success stories de gîtes et chambres d'hôtes, reprises ou créées avec succès partout en France.

Facteurs Clés de Succès



Cette hiérarchie des facteurs de succès guide les décisions d'investissement et de développement. L'excellence opérationnelle constitue le socle, complétée par l'innovation et la maîtrise digitale pour assurer la compétitivité.

La formation continue et le choix territorial restent des prérequis essentiels, déterminant largement les performances à long terme des établissements.

Transformer les risques en levier de croissance

Risques Économiques

Saisonnalité, concurrence, inflation des coûts

Stratégie gagnante : Diversification clientèles, services annexes, optimisation charges

Risques Réglementaires

Évolution normes, fiscalité, contraintes environnementales

Stratégie gagnante : Veille réglementaire, anticipation, conformité proactive

Risques Opérationnels

Gestion complexe, formation insuffisante, obsolescence

Stratégie gagnante : Formation continue, outils adaptés, accompagnement professionnel

Risques Concurrentiels

Plateformes, hôtellerie, locations saisonnières

Stratégie gagnante : Différenciation forte, fidélisation, innovation constante

L'identification et la gestion proactive de ces risques constituent des éléments essentiels de la stratégie d'investissement. Les mesures de mitigation proposées s'appuient sur les meilleures pratiques du secteur.



Conclusion et Perspectives

Un Marché en Croissance

Le secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France présente un profil d'investissement attractif, caractérisé par une croissance soutenue, une demande diversifiée, et des opportunités de développement significatives. Avec 55 000 établissements générant 826 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce marché mature offre des perspectives de rentabilité intéressantes pour les investisseurs avisés.

Tendances Émergentes

Les transformations post-COVID, l'essor du télétravail, et l'évolution des comportements de consommation créent de nouveaux segments porteurs. La digitalisation progressive, l'innovation dans les services, et la transition écologique redéfinissent les standards du secteur et ouvrent des opportunités de différenciation.

Défis et Stratégies

Les défis identifiés - augmentation des charges, complexité administrative, concurrence intensifiée - nécessitent une approche professionnelle et stratégique. L'accompagnement spécialisé, la formation continue, et l'adoption des technologies émergentes constituent des leviers essentiels de succès.

Perspectives d'Avenir

Les projections 2025-2030 confirment le potentiel de croissance du secteur, porté par les tendances sociétales durables : recherche d'authenticité, désurbanisation, tourisme responsable. Les investisseurs capables de s'adapter à ces évolutions et d'innover dans leur offre bénéficieront d'un avantage concurrentiel durable.

Annexes

Retrouvez tous nos articles sur le thème des gîtes et chambres d'hôtes :



 Pôle Implantation Tourisme



Success Story gîtes et chambres d'hôtes: reprises, créati...

Découvrez cinq success stories de gîtes et chambres d'hôtes, reprises ou créées avec succès partout en France.



 Pôle Implantation Tourisme



10 concepts innovants pour transformer votre gîte ou cha...

10 idées originales pour créer ou transformer votre gîte ou chambre d'hôtes en 2025 : bien-être, aventure, écologie et...



 Pôle Implantation Tourisme



Comment définir le positionnement de votre gîte ou cha...

Découvrez des stratégies efficaces pour définir le positionnement de votre gîte ou chambre d'hôtes. Attirez plus de clients en créant...



 Pôle Implantation Tourisme



Chiffres Clés du Secteur des Gîtes et Chambres d'Hôtes ...

Découvrez les tendances et chiffres clés du secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France pour 2025. Analyse du marché,...



 Pôle Implantation Tourisme



Tendances 2025 des Gîtes et Chambres d'Hôtes en Franc...

Découvrez les tendances majeures qui façonnent le secteur des gîtes et chambres d'hôtes en France en 2025. Authenticité,...

Ressources

Retrouvez tous nos guides thématiques destinés aux investisseurs :

[Gîte à vendre : Notre guide complet - Pôle Implantation Tourisme](#)

[Gîte et salle de réception à vendre : Comment trouver le meilleur investissement](#)

[Gîte à vendre bord de mer : Comment acheter la propriété idéale ? - Pôle Implantation Tourisme](#)

[Gîte à reprendre - Comment faire ? - Pôle Implantation Tourisme](#)

[Chambre d'hôte à vendre: Guide complet pour acheter et gérer une maison d'hôtes](#)

[Acheter une maison d'hôte : Tout ce que vous devez savoir](#)

[Trouvez le village vacances à vendre parfait pour votre entreprise](#)

Sources Principales

- INSEE - Statistiques du tourisme 2024
- DGE - Direction Générale des Entreprises
- Observatoire National du Tourisme Rural
- Gîtes de France - Baromètre annuel
- Clévacances - Études sectorielles
- FNOTSI - Fédération Nationale des Offices de Tourisme

A propos de



Pôle Implantation Tourisme est un **service gratuit et dédié à l'accompagnement des porteurs de projets** dans leur recherche d'implantation touristique en France.

Que vous soyez un opérateur reconnu, une pme émergente ou un indépendant en reconversion professionnelle,

NOUS AVONS LE SITE D'IMPLANTATION QUE VOUS RECHERCHEZ !

NOTRE MISSION ?

Faciliter et encourager le **succès de chaque projet** en France, en offrant un accompagnement sur mesure pour une implantation réussie.



Sohane Mazenq

Chargée de mission Tourisme

[Prendre RDV](#)



Vous souhaitez échanger sur votre projet ?

 [01 85 53 76 07](tel:0185537607)

 contact@pole-implantation-tourisme.org

 pole-implantation-tourisme.org