Charente Maritime
enquête résidences secondaires

Propriétaires et usages des résidences secondaires en Charente-Maritime

Rapport de synthèse 2016

cnrs
Université La Rochelle
LIENSs
La Charente-Maritime "ma préférence" Charente Maritime Tourisme
CCI LA ROCHELLE
CCI ROCHEFORT ET SAINTONGE

Les propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime :

des acteurs majeurs des territoires touristiques

La Charente-Maritime compte 83 000 résidences secondaires pour environ 410 000 lits - soit plus de 60 % de la capacité totale de l'offre d'hébergement touristique - ce qui fait des résidents secondaires la première clientèle touristique du département. Par leur consommation, les propriétaires et les occupants de résidences secondaires jouent un rôle essentiel dans l'économie locale.

Pour autant, il existe très peu de données les concernant. Combien de temps séjournent-ils dans leur propriété ? La louent-ils ? Quels sont les services privés ou publics qu'ils utilisent ? En sont-ils satisfaits ? Quel impact ont-ils sur l'économie locale ? Répondre à leurs attentes constitue un enjeu majeur pour maintenir la dynamique touristique de notre département.

C'est pourquoi Charente-Maritime Tourisme (CMT), les Chambres de Commerce et d'Industrie La Rochelle (CCILR) et Rochefort et Saintonge (CCIRS), en partenariat avec l'Université de La Rochelle et le CNRS (UMR LIENSs), se sont associés pour mener une étude innovante, à l'échelle du département et de chacun des territoires de la Charente-Maritime.

8 000 propriétaires de résidences secondaires ont accepté de répondre à cette enquête. Le taux de participation a dépassé les prévisions les plus optimistes. Il illustre également la volonté de ces propriétaires de s'intégrer à la vie locale et d'être pris en compte dans les réflexions menées sur le développement de nos territoires.

La réussite de cette étude, quasi unique en France, démontre notre capacité à mobiliser toutes les énergies de la Charente-Maritime pour relever des défis d'envergure. Sans la mobilisation de tous les acteurs institutionnels du département, cette étude n'aurait pu se concrétiser. Et nous tenons aujourd'hui à les remercier de nous avoir fait confiance.

Stéphane VILLAIN
Président de
Charente-Maritime Tourisme

Jean-Claude DELAUNE
Président de la Chambre
de Commerce et d'Industrie
Rochefort et Saintonge

Robert BUTEL
Président de la Chambre
de Commerce et d'Industrie
La Rochelle

Jean-Marc OGIER
Président de l'Université
de La Rochelle

Charente Maritime
enquête résidences secondaires

INTRODUCTION **p.5**

Les résidences secondaires en Charente-Maritime : une réalité incontournable et pourtant mal connue p.5

Une étude aux enjeux multiples p.6

CHAPITRE 1 : **p.7**

Pourquoi et comment étudier les usages des résidences secondaires en Charente-Maritime ?

L'intérêt d'étudier les usages des résidences secondaires p.8

La Charente-Maritime, un terrain d'investigation tout désigné p.9

Pilotage et calendrier de l'étude p.10

Une méthodologie construite autour d'une combinaison d'enquêtes complémentaires p.11

Accueil et restitution des campagnes d'enquête p.13

Qui sont les propriétaires résidents secondaires en Charente-Maritime ? Le portrait-robot p.14

CHAPITRE 2 : **p.15**

Les propriétaires résidents secondaires, des acteurs présents sur le territoire

Une longue histoire entretenue avec le lieu de résidence secondaire p.17

Propriétaire, es-tu là ? Une remise en question du cliché des « volets clos » p.19

La participation des propriétaires à l'attractivité touristique des territoires p.24

CHAPITRE 3 : **p.25**

L'investissement local des propriétaires résidents secondaires

En premier lieu, un investissement économique important p.27

Des propriétaires socialement investis dans la vie locale p.29

Le projet résidentiel : un gage d'investissement futur ? p.31

CHAPITRE 4 : **p.33**

Les attentes des propriétaires : quels points de vigilance pour quels enjeux de développement ?

Les représentations autour de la résidence secondaire : témoins des attentes exprimées par les propriétaires p.35

Qui sont les « insatisfaits » ? Les attentes des résidents secondaires face aux politiques de développement local p.38

Evolution de la satisfaction et saisonnalité : quelle corrélation ? p.41

CHAPITRE 5 : **p.43**

Proposition d'une typologie : les propriétaires résidents secondaires en quatre classes

Comment mieux résumer l'information qualitative des enquêtes ? p.45

Proposition d'une typologie de propriétaires de résidences secondaires p.46

Comment se répartissent les classes de propriétaires dans les territoires du département ? p.48

CONCLUSION **p.50**

LES PARTENAIRES **p.52**

ANNEXES **p.53**

Annexe 1 : le questionnaire « courrier » p.54

Annexe 2 : le questionnaire téléphonique p.58

Annexe 3 : la grille d'entretien des focus groups p.62

Listes des figures et tableaux p.63

BIBLIOGRAPHIE **p.64**

INTRODUCTION

Les résidences secondaires en Charente-Maritime : une réalité incontournable et pourtant mal connue

Les résidences secondaires représentent le premier mode d'hébergement touristique de la Charente-Maritime, un des principaux départements touristiques français.

En 2014, on dénombre dans le département 414 530 lits répartis sur 83 000 résidences secondaires (hors meublés de tourisme), soit 65 % de la capacité d'hébergement touristique. Elles sont une composante forte de l'attractivité, mais aussi du dynamisme et de l'animation du territoire.

Elles constituent également une source de richesse pour l'économie locale, notamment via les activités de construction et de rénovation de l'habitat, la consommation des résidents et les taxes locales qu'ils acquittent.

En France, très peu d'études d'envergure existent sur ce type de bien et, en particulier, sur les usages qu'en font leurs propriétaires et sur les liens qu'ils entretiennent avec leur lieu de villégiature.

Combien de temps séjournent-ils dans leur propriété ? La louent-ils ? Quels sont les services qu'ils utilisent ? En sont-ils satisfaits ? Quel impact ont-ils sur l'économie locale ? Participent-ils à la vie locale ? Quelles sont leurs attentes en matière de commerces, de services, de qualité du cadre de vie et de l'environnement ? Est-il possible, à partir de ces questionnements, de distinguer plusieurs profils de propriétaires ?

© PHOVOIR

Pour répondre à ces questions, un premier partenariat est initié dès 2008 entre l'Agence de Développement Touristique Charente-Maritime Tourisme (CMT), l'INSEE[1] et la Région Poitou-Charentes. Il aboutit à l'élaboration d'une synthèse régionale sur les résidences secondaires. Neuf fiches bilans et une synthèse départementale sont éditées l'année suivante[2].

Il en ressort que les résidences secondaires constituent une composante essentielle de l'économie et du développement local en Charente-Maritime. Pour autant, les informations qualitatives sur ces biens, leurs propriétaires et leurs usages font encore défaut à ce stade.

1 Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : http://insee.fr/

2 Les synthèses régionale et départementale ainsi que les fiches sont disponibles sur le site de l'Observatoire : https://pro.en-charente-maritime.com/Creer-et-developper/J-analyse-mon-territoire/Les-clienteles-touristiques/

© Sébastien LAVAL

© Cécile TRIBALLIER / CMT

Une étude aux enjeux multiples

CMT, la CCI Rochefort et Saintonge (CCIRS) et la CCI La Rochelle (CCILR) s'associent en 2012 avec les chercheurs de l'Unité Mixte de Recherche Littoral, Environnement et Sociétés (LIENSs) sous la tutelle de l'Université de La Rochelle et du CNRS[3], pour lancer une étude visant à mieux cerner le poids, le rôle et la dynamique des résidences secondaires au sein de l'économie résidentielle des différents territoires de Charente-Maritime. Il s'agit :

- **de dégager des éléments nouveaux de compréhension de leur statut au regard de l'économie touristique ;**
- **de comprendre les trajectoires et stratégies résidentielles des propriétaires (ancienneté dans le lieu, critères de choix résidentiel, projet à court et moyen terme) ;**
- **d'évaluer l'impact des comportements des propriétaires et des occupants sur des secteurs tels que l'immobilier, le BTP, le commerce et les services de proximité ;**
- **de préciser leurs attentes et les besoins qu'ils engendrent au regard des politiques d'aménagement du territoire et de services publics, de valorisation de l'environnement et du cadre de vie.**

L'objectif est de produire des données inédites pour adapter, optimiser, voire créer, des activités et des services, privés ou publics, répondant aux attentes des résidents secondaires. En leur donnant la parole, il s'agit également d'instaurer un dialogue avec les élus locaux et les professionnels des principaux secteurs économiques.

Au-delà de cette volonté d'accompagnement des territoires et des professionnels départementaux du tourisme vers une meilleure connaissance des clientèles, il s'agit de réaliser une étude à la fois pionnière et reproductible à l'échelle d'autres territoires concernés par le phénomène des résidences secondaires.

L'étude menée en Charente-Maritime vise donc à dresser un portrait plus précis et reproductible de ces « passants qui restent et ces habitants qui passent » (Urbain, 2002[4]). Population mobile et « hybride » entre résidents permanents et touristes, ils forment une catégorie spécifique d'acteurs locaux.

3 Centre National de la Recherche Scientifique : http://www.cnrs.fr/

4 Toutes les références sont répertoriées en fin d'ouvrage dans la bibliographie.

© Gettyimages

CHAPITRE 1

POURQUOI ET COMMENT ETUDIER LES USAGES DES RESIDENCES SECONDAIRES EN CHARENTE-MARITIME ?

© PHOVOIR

Un objet d'étude complexe

La définition de « résidence secondaire » demande à être clarifiée.

D'après l'INSEE, « une résidence secondaire est un logement utilisé pour les week-ends, les loisirs ou les vacances. Les logements meublés loués (ou à louer) pour des séjours touristiques sont également classés en résidences secondaires. » L'INSEE mentionne également la difficulté de distinguer les logements occasionnels des résidences secondaires ; les deux catégories sont donc souvent regroupées dans les données issues du recensement.

Parallèlement, le fichier de référence de l'observation statistique des logements, dénommé Fichier des Logements à l'échelle Communale (FILOCOM), utilise d'autres sources parmi les fichiers fiscaux et fonciers, dont la taxe d'habitation. Deux méthodes distinctes, qui impliquent une impossibilité de comparer leurs données sur les résidences secondaires.

À l'échelle même de l'enquête menée en Charente-Maritime, il a fallu déterminer l'objet géographique « résidence secondaire » à étudier, en fonction de la nature des données sources utilisées dans la base de données. Les locations meublées à l'année et les habitations légères de loisirs ont, par exemple, été exclues de l'échantillon.

Pour plus de détails, consulter la partie méthodologie de ce chapitre.

L'intérêt d'étudier

les usages des résidences secondaires

Dans un contexte de concurrence nationale et internationale grandissante entre les différentes destinations touristiques, les décideurs publics souhaitent fidéliser au mieux leurs clientèles et en conquérir de nouvelles, une ambition qui suppose une connaissance fine des populations et des flux touristiques traversant le territoire.

Les observatoires institués par les acteurs du tourisme au niveau local sont des outils indispensables pour remplir cette mission, d'autant que le terme de « touriste » recouvre des réalités très différentes ; un propriétaire de résidence secondaire ne se considère pas toujours comme tel, au vu de son investissement (économique, social, voire politique) pour son lieu de résidence secondaire.

Avec l'essor de l'immobilier de vacances à partir des années 1960/1970, le phénomène des résidences secondaires se développe en France de manière inégalée. Aujourd'hui encore, malgré une progression ralentie entre 2007 et 2012 (+ 16 000 logements par an d'après les chiffres de l'INSEE, contre 22 000 sur la période 1999-2007 - Tillet, 2015), le parc de logements secondaires progresse dans les régions traditionnellement touristiques : Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Corse, Aquitaine et Bretagne.

Cependant, les résidences secondaires pâtissent souvent d'une mauvaise image auprès de l'opinion et des pouvoirs publics qui mettent en avant des taux d'occupation faibles, la hausse des prix de l'immobilier et une contribution à la « désertification » des stations et villages touristiques hors saison. Derrière des termes péjoratifs tels que « lits froids » ou « volets clos », se cache souvent une méconnaissance des propriétaires et de l'usage qu'ils font de ces logements.

En effet, les études menées en France sur ce sujet sont rares : à l'échelle nationale, la dernière étude de référence a été réalisée par Atout France en 2010. A l'échelle régionale et locale, beaucoup de travaux de recherche traitent de la maison de campagne (entre autres : Perrot & De la Soudière, 1998 ; Urbain, 2002). Leur approche est soit d'ordre sociologique (réflexion sur le statut de résident secondaire, par exemple chez Urbain, Bourrat ou Duhamel), soit d'ordre socio-économique (comme dans les études du CRT de l'Ardèche, du CRT Nord-Pas-de-Calais ou de la CCI Alençon), focalisant sur le bien en lui-même (type de logement, surfaces, équipement, etc.) et/ou sur le profil des propriétaires (âge, lieu de résidence principale). Aucune de ces études ne permet d'apprécier et de mesurer les usages de ces résidences, les attentes de leurs propriétaires, ou leurs conséquences socio-économiques, en articulant différentes échelles (départementale, intercommunale, communale) et différents contextes territoriaux (île touristique, station balnéaire, espace rural, ville touristique).

Ces considérations ont motivé la constitution, en 2012, d'un partenariat inédit d'acteurs publics, institutionnels et universitaires, afin de lancer une recherche sur ce sujet à l'échelle de la Charente-Maritime.

© PHOVOIR

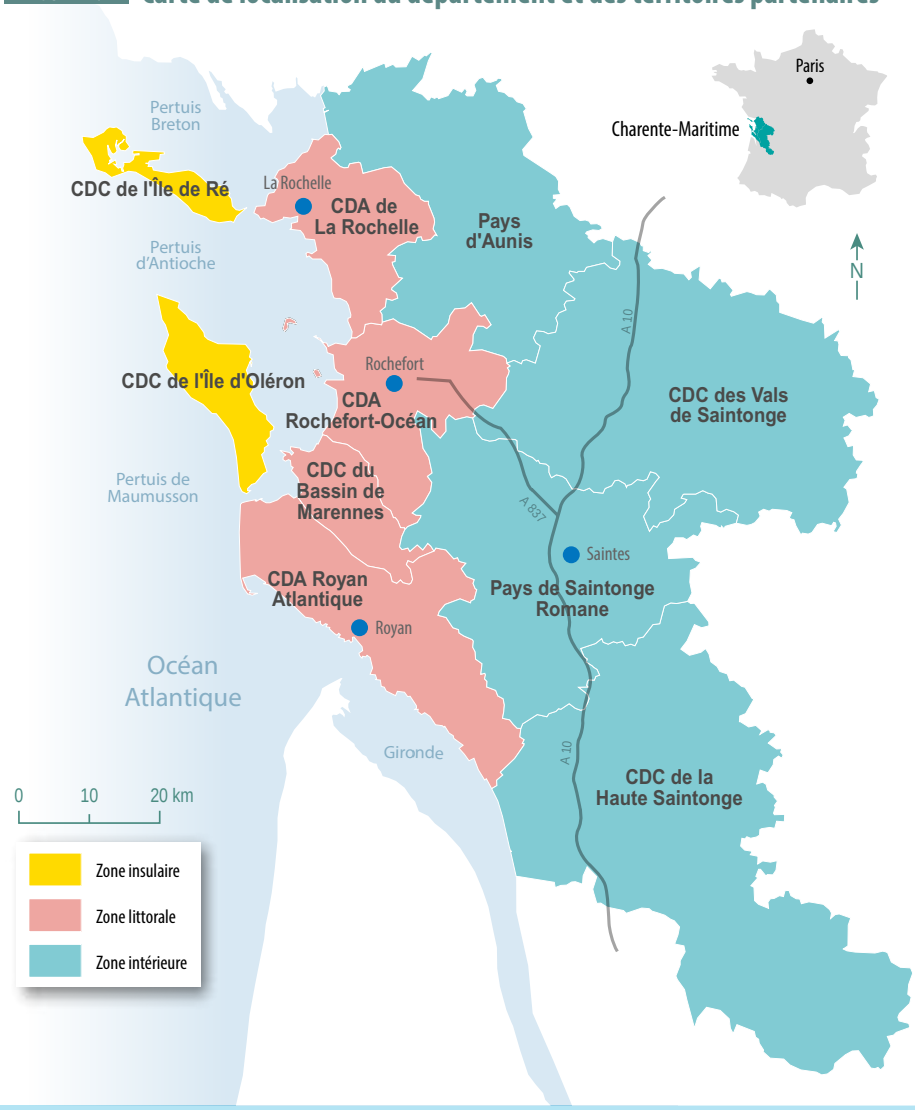
La Charente-Maritime, un terrain d'investigation tout désigné

La Charente-Maritime constitue la façade littorale de l'ancienne région Poitou-Charentes. Première destination des Français[5] en nombre de nuitées, la Charente-Maritime est particulièrement concernée par l'essor des résidences secondaires depuis les années 1960. Sur la période 1999-2005, le parc de résidence secondaire a progressé de 2,2 %[6] par an, tandis que la tendance nationale stagnait. Actuellement, ce mode d'hébergement non marchand représente les deux tiers de l'hébergement touristique du département, et 19 % de l'habitat total, d'après les données FILOCOM (et plus de 50 % sur les îles de Ré et d'Oléron).

Le poids des résidences secondaires est extrêmement marqué sur le littoral, en particulier dans les îles et le territoire royannais. Dans une moindre mesure, ces logements sont également localisés dans les plus grandes agglomérations (La Rochelle, Saintes, Rochefort) ou encore à l'intérieur des terres, où les motifs d'acquisition d'une résidence peuvent être différents de ceux enregistrés sur la côte. Au vu de cette diversité géographique, l'étude a été menée à l'échelle de dix territoires intercommunaux (huit EPCI-FP[7] et deux Pays) dont les périmètres recouvrent la totalité du département. De plus, certaines communes littorales ont également été spécifiquement enquêtées. En définitive, l'étude articule trois échelles (communale, intercommunale, départementale), de manière à pouvoir individualiser et comparer différents types de territoires touristiques au sein d'un même département.

Le montage de l'étude sur les usages des résidences secondaires a été facilité par le partenariat déjà noué depuis 2003 entre CMT et les Chambres de Commerce et d'Industrie du département, au sein de l'Observatoire Qualitatif des Clientèles Touristiques. L'élargissement de ce partenariat à l'UMR LIENSs, puis à l'ensemble des structures intercommunales qui couvrent le territoire de la Charente-Maritime, a été la clé de la réussite scientifique et technique de ce projet.

FIGURE 1.1 **Carte de localisation du département et des territoires partenaires**



5 Source : étude annuelle du Suivi de la Demande Touristique (SDT) réalisée par la société TNS Sofres, qui classe la Charente-Maritime au premier rang du classement touristique officiel 2015 des départements, avec 3 % de part de marché en volume de nuitées.

6 Source : INSEE, recensement de la population.

7 Etablissement Public de Coopération Intercommunale à Fiscalité Propre : regroupement de communes en vue d'élaborer une politique de gestion territoriale commune et bénéficiant de recettes fiscales autonomes. Sont ainsi désignées les Métropoles, les Communautés Urbaines, les Communautés d'Agglomération et les Communautés de Communes.

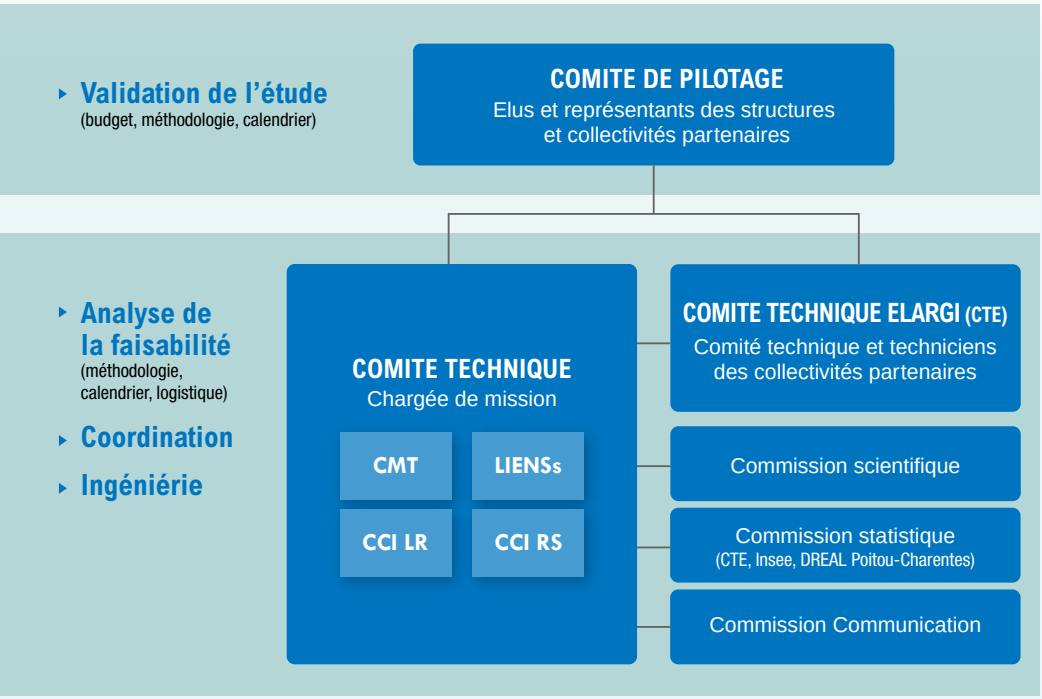
Pilotage
et calendrier de l'étude

La mise en œuvre de cette étude a nécessité un pilotage précis et coordonné de la part des partenaires. Ce pilotage reposait sur le travail d'une chargée de mission dont l'action d'animation a permis de provoquer et soutenir un engagement fort et dans la durée de chacun, durant les quatre phases de réalisation du projet. Différents comités, commissions et groupes de travail ont été constitués *(voir encadré)*.

Au vu de l'ampleur de l'étude et des moyens à mobiliser, la démarche a été planifiée en quatre phases, chaque nouvelle phase étant subordonnée à la validation de la précédente par le Comité de pilotage :

- **Phase 1 (2012) :** recensement des études réalisées en France sur les résidences secondaires, définition de la méthodologie d'enquête, établissement du cadre du partenariat avec les collectivités participantes ;
- **Phase 2 (2013) :** test de la méthodologie d'enquête sur dix communes volontaires marquées par une forte présence des résidences secondaires ;
- **Phase 3 (2014) :** déploiement de l'enquête sur l'ensemble du territoire départemental ;
- **Phase 4 (2015-2016) :** restitution des résultats des campagnes d'enquête par la conception et la diffusion d'outils de communication et la mise en œuvre de cycles d'information à destination des collectivités et des professionnels.

FIGURE 1.2 **Schéma du pilotage de l'étude**



Un pilotage ambitieux et efficace

Le Comité de pilotage :
Il valide le budget, le calendrier et la méthodologie d'enquête.

Le Comité technique élargi :
En lien étroit avec le Comité technique, il s'accorde sur la faisabilité de l'enquête avant sa présentation, pour validation, au Comité de pilotage.

Le Comité technique (CT) :
Constitué d'un ou plusieurs représentants de chaque maître d'œuvre de l'étude (CMT, CCILR, CCIRS, LIENSs), il assure le pilotage opérationnel à chaque étape de réalisation. L'animation du CT est gérée par une chargée de mission qui assure le suivi, la coordination, l'évaluation et la restitution de l'étude.

La Commission statistique :
Dédiée à la préparation des fichiers sources et de l'échantillonnage, elle facilite les échanges entre le CT, les techniciens SIG/Bases de données des collectivités partenaires, et les services régionaux de l'INSEE et de la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DREAL).

La Commission scientifique :
Créée en appui du CT pour apporter ses connaissances sur la thématique des résidences secondaires et la méthodologie d'enquête, elle réunit des chercheurs spécialistes de la thématique dans la sphère universitaire française.

La Commission Communication :
Réunissant l'ensemble des chargés de communication des structures partenaires, le CT la consulte pour la mise en œuvre de toute la politique de promotion et de restitution des résultats de l'étude.

Une méthodologie construite autour d'une combinaison d'enquêtes complémentaires

L'un des caractères innovants de l'étude, et qui en fait sa richesse, est de s'appuyer sur un socle de données quantitatives et qualitatives, issues de la combinaison de trois dispositifs d'enquête :

- **Un questionnaire « courrier »** envoyé par voie postale au domicile principal des propriétaires de résidences secondaires.
- **Un complément d'enquête téléphonique** auquel les répondants au questionnaire « courrier » s'inscrivent volontairement, et qui aborde des sujets plus sensibles nécessitant un accompagnement plus poussé du répondant, comme les dépenses par exemple.
- **Des focus group ou groupes de discussion** réunissant chacun une dizaine de propriétaires de résidence secondaires, afin d'analyser les points de convergence et de divergence entre les participants, à partir d'une grille thématique proposée par les animateurs[8].

Ces dispositifs se complètent pour constituer une somme d'informations indispensables à la compréhension des profils et des usages des propriétaires résidents secondaires. Les données collectées brossent un portrait assez complet dès le questionnaire « courrier », puisqu'elles balayent des sujets aussi divers que :

- **le cadre de vie de la résidence secondaire** (représentation et valeurs attribuées à la résidence, participation à la vie associative locale, satisfaction quant aux offres de services et au cadre de vie local) ;
- **les pratiques et la consommation locales** (fréquentation, activités pratiquées, lieux d'achat des produits de base, satisfaction quant aux offres commerciales et de restauration, utilisation des services locaux, réalisation de travaux, etc.) ;
- **le descriptif de la résidence secondaire** (nature du bien, capacité d'accueil, ancienneté de l'acquisition, mode d'acquisition, projet d'avenir, etc.) ;
- **le descriptif du profil du propriétaire** (lieu de domiciliation principale, composition du foyer, âge, catégorie socioprofessionnelle, revenus).

Le complément d'enquête téléphonique s'appuie sur ces mêmes thématiques, et rebondit sur des questionnements approfondis concernant, par exemple, la comparaison entre les résidences principales et secondaires, les freins à la fréquentation de la résidence secondaire, le montant des dépenses locales, ou encore les pratiques de location. Quant aux focus groups, une grille thématique propose aux participants d'échanger sur leurs rythmes de fréquentation et leurs stratégies résidentielles, la qualité de vie et l'environnement local, la fréquentation des commerces, leur sentiment d'intégration dans le lieu et les risques liés à la mer.

Afin de créer une base de données « adresses de propriétaires de résidences secondaires » en vue de soumettre ces derniers à l'enquête par questionnaires, l'exploitation de différents fichiers a été envisagée (données FILOCOM, recensement de population, etc.). Au final, seulement trois types de fichiers accessibles aux collectivités territoriales partenaires de l'étude ont été utilisés : le cadastre numérique MAJIC III, la taxe d'habitation et la redevance des ordures ménagères (voir tableau 1.1).

...▶

TABLEAU 1.1

Les sources disponibles pour construire la base de données « adresses de propriétaires de résidences secondaires »

TYPE DE SOURCE	PROPRIÉTAIRE DU FICHIER	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Cadastre numérique MAJIC III	Pays, EPCI-FP (sur demande à n-1 à la DGFIP)	• Données fiscales complètes sur les propriétaires, les propriétés bâties, non bâties, divisées en lots, et le répertoire des lieux et lieux-dits (FANTOIR). • Données détaillées sur les personnes physiques ou morales redevables de taxes foncières et sur les locaux.	• Données brutes livrées sur CD et nécessitant un outil d'exploitation approprié. • Fichier déclaratif. • Manipulation ardue et requêtes longues pour obtenir le statut de la résidence (principale ou secondaire). • Décalage de plusieurs mois à un an sur l'actualité des données (ventes, changement de statut, etc.).
Taxe d'habitation (TH)	Pays, EPCI-FP (sur demande à n-1 à la DGFIP)	• Croisement avec MAJIC III pour fiabiliser les données et connaître le statut de la résidence. • Un seul référent identifié par résidence.	• Données brutes livrées sur CD et nécessitant un outil d'exploitation approprié. • Doit être croisé avec MAJIC III pour un travail sur les seules résidences secondaires.
Redevance des ordures ménagères (OM)	Pays, EPCI-FP	Traitement simple des données.	Diversité des données très limitée (ni date de naissance du propriétaire, ni surface du logement, etc.).

8 Les modèles de questionnaires « courrier » et téléphonique de 2014 sont visibles en annexe, ainsi que la grille d'entretien des réunions focus groups.

Un travail important de coordination entre les services des territoires et d'harmonisation des traitements a été mené afin d'obtenir une base de données d'adresses exploitable, surmontant ainsi l'hétérogénéité des sources de données, des outils et des pratiques entre les collectivités.

Le croisement de ces données entre elles, notamment des données MAJIC III et de la taxe d'habitation, a permis d'optimiser la fiabilité des données. Conformément aux lois Informatique et Liberté et aux autorisations accordées par la CNIL[9], seules les collectivités partenaires ont l'autorisation de manipuler les données nominatives liées à ces fichiers fiscaux.

Le choix a été fait de n'interroger qu'**un propriétaire référent par résidence secondaire** - le référent fiscal - soit le plus petit dénominateur commun en cas de copropriété et/ou de doublons dans les fichiers-sources. Par ailleurs, les propriétaires résidant à l'étranger et en Outre-mer ont été écartés du panel pour des raisons statistiques (seuls 5 % des propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime sont domiciliés à l'étranger) et pratiques (coûts élevés d'affranchissement et de retour des enveloppes-réponse).

Chacune des collectivités partenaires a constitué une **base recensant les adresses du domicile principal des personnes propriétaires de résidences secondaires** situées sur leur territoire. Une fois rendue anonyme et fusionnée, cette base unique départementale a été examinée par les services régionaux de l'INSEE et la DREAL Poitou-Charentes. La DREAL a procédé à un échantillonnage, grâce à un rapprochement de la base d'adresses créée avec les fichiers FILOCOM, qui contiennent des informations précises sur la population-mère. Les dépendances bâties isolées, les logements loués à l'année et les habitations légères de loisirs (mobil-home, chalets, etc.) ont été supprimés de la base d'adresses. L'échantillon ainsi constitué a été transmis aux collectivités partenaires qui ont pu procéder à l'envoi de questionnaires aux propriétaires sélectionnés.

Afin de **sensibiliser les enquêtés**, le questionnaire était assorti d'un courrier d'accompagnement précisant les objectifs de l'étude et rassurant les propriétaires sur l'utilisation anonyme de leurs réponses. Une enveloppe T était fournie afin de faciliter leur participation. L'intégralité du processus de réception des enveloppes, de tri des questionnaires et de saisie des données a été gérée par le Comité Technique. Simultanément à ce travail, l'administration du questionnaire téléphonique a été externalisée vers une plateforme de phoning. Enfin, les bases « courrier » et « téléphonique » ont été nettoyées, afin d'éliminer toute donnée jugée non conforme ou aberrante.

L'INSEE et la DREAL ont à nouveau été sollicités pour le **redressement des données**, postérieur à la saisie des enquêtes. Ce redressement a été basé sur deux critères disponibles : le lieu de résidence secondaire et la région de domicile principal du propriétaire.

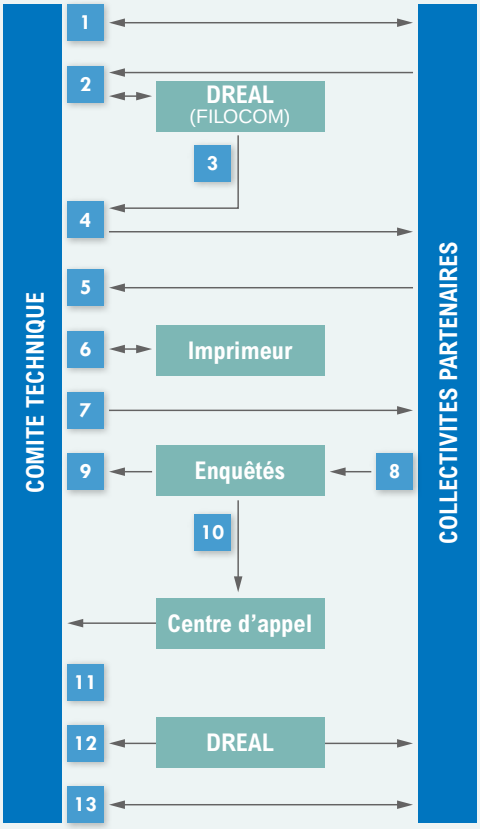


FIGURE 1.3 **Présentation chronologique du processus d'enquête**

1. Les collectivités constituent les fichiers-sources (soutien technique par le CT) après déclaration auprès de la CNIL
2. Envoi des fichiers anonymisés au CT qui créé une base unique et l'envoie à la DREAL
3. Après comparaison des populations-mères de la base unique et de la base FILOCOM, la DREAL transmet au CT l'échantillon représentatif à interroger
4. L'échantillon est transmis à la collectivité concernée
5. Chaque collectivité fournit au CT le nombre d'enveloppes porteuses correspondant au nombre d'envois déterminé par l'échantillon et un modèle de courrier d'accompagnement
6. Réalisation de la commande par l'imprimeur : impression des courriers, enveloppes T, questionnaires et mise sous pli
7. Les plis prêts à affranchir sont distribués aux collectivités
8. Envoi des plis contenant le questionnaire courrier aux propriétaires identifiés dans l'échantillon
9. Retour des questionnaires au CT par enveloppe T
10. Réalisation des Questionnaires Téléphoniques (QT) par le centre d'appel
11. Saisie des questionnaires courriers, récupération des QT auprès du centre d'appel, nettoyage de la base de données complète
12. Analyse de la base, étude du redressement des données
13. Restitution des résultats auprès des partenaires

9 Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL) : elle a pour mission essentielle de protéger les données personnelles, en veillant à ce que l'informatique soit au service du citoyen et qu'elle ne porte atteinte ni à l'identité humaine, ni aux droits de l'homme, ni à la vie privée, ni aux libertés individuelles ou publiques. Chaque collectivité partenaire a effectué une « déclaration normale » auprès de la CNIL afin de garantir l'utilisation des fichiers sources dans le respect des droits et libertés des interrogés.

Accueil et restitution

des campagnes d'enquête

Le succès de toute enquête dépend de l'investissement des interrogés, d'autant plus lorsque le questionnement porte sur des sujets sensibles (dépenses, pratiques de location, etc.). Pour assurer de bons taux de retour, et instaurer un rapport de confiance avec les propriétaires enquêtés, le Comité technique a développé une stratégie de communication en s'appuyant sur la presse locale.

Dès le début de la campagne d'enquête 2013, **un logo a été élaboré**, créant une identité au projet et une continuité jusqu'à l'aboutissement de l'étude. Des communiqués de presse et l'organisation de conférences de presse à des moments clés de l'étude, souvent lors de la parution des documents de restitution, ont permis à la presse locale et aux partenaires territoriaux de relayer l'actualité de l'enquête et de mobiliser l'intérêt des populations locales.

Outre le grand public, le Comité technique a également ciblé les acteurs du tourisme en France, grâce à la présentation de l'étude au sein d'organismes nationaux comme le réseau national Tourisme & Territoires, ou encore l'Association Nationale des Élus des Territoires Touristiques (ANETT). Le Colloque AsTRES[10] a également été l'occasion de donner à l'étude un écho national et international au sein du réseau universitaire.

Convaincus de l'intérêt de l'étude, **les propriétaires ont répondu massivement**. Les taux de participation ont été excellents et largement supérieurs aux seuils moyens atteints pour de telles enquêtes : 37 % en 2013 lors de la phase de test et 30 % en 2014. Les propriétaires de résidences secondaires de la Charente-Maritime ont donc saisi l'opportunité de s'exprimer sur des sujets qui leur tiennent à cœur, tant dans les enquêtes qu'au cours des réunions focus group.

> *« Je crois que depuis qu'on est là, c'est la première fois qu'on nous demande notre avis. On n'est […] pas électeur mais on est contribuable. »*
>
> Monsieur S. - 64 ans, résident secondaire à Saint-Palais-sur-Mer, focus group du 16/07/2014

> *« Je voudrais exprimer une satisfaction, […] c'est la première fois que nous sommes interviewés […] avec des questions non fermées. Donc ce qui est souhaitable, c'est qu'on puisse s'exprimer sans avoir à remplir une case. »*
>
> Monsieur O. - 70 ans, résident secondaire à Châtelaillon-Plage, focus group du 17/07/2013

Charente Maritime enquête résidences secondaires

Propriétaire, votre avis nous intéresse

En 2013, près de 12 500 propriétaires ont été interrogés sur les dix communes « tests[11] ». Plus de 4 600 propriétaires ont répondu à l'enquête « courrier », 700 à l'enquête téléphonique, et deux focus groups ont été organisés sur la commune « test » de Châtelaillon-Plage.

En 2014, lors du déploiement départemental de l'enquête, ce sont **27 000 propriétaires qui ont été interrogés**, soit environ un tiers des propriétaires de résidences secondaires de la Charente-Maritime. 8 000 questionnaires ont été collectés, 700 autres compléments d'enquête téléphonique menés et quatre réunions focus groups organisées à Ars- en-Ré, Fouras, Saint-Denis-d'Oléron et Saint-Palais-sur-Mer. À l'issue des différentes campagnes d'enquête, les documents et événements suivants ont été produits :

- **10 fiches de synthèse** pour chacune des communes « tests » de 2013 ;
- Pour 2014, une **fiche de synthèse** sur les résultats départementaux, 12 fiches pour les territoires partenaires (EPCI-FP et Pays), 12 fiches pour les communes dites « zoom », soit au total 25 fiches ;
- Un **document de synthèse** sous la forme d'un livret au format « Carnet Pro » reprenant les principaux résultats de l'étude 2014 ;
- Des **articles et communications scientifiques :** deux articles publiés dans la revue *Espaces*[12], un autre dans une revue scientifique à comité de lecture[13], trois communications lors de colloques scientifiques internationaux[14] ;
- Des **réunions de restitution** auprès des EPCI-FP et Pays partenaires, généralement au cours d'une session d'une Commission Economie ou Tourisme ;
- Enfin, ce **rapport de synthèse**.

10 Colloque pluridisciplinaire de l'Association Tourisme, Recherche et Enseignement Supérieur, dont l'édition du 9 au 12 juin 2015 a été organisée par l'université de la Rochelle, et a porté sur le thème « Observer les touristes pour mieux comprendre les tourismes ». Plus d'informations sur le site : http://association-astres.fr/fr/

11 Ars-en-Ré, Le-Bois-Plage-en-Ré, Châtelaillon-Plage, Fouras, L'Île d'Aix, Saint-Denis-d'Oléron, Saint-Pierre-d'Oléron, La Tremblade, Saint-Palais-sur-Mer, et Saint-Georges-de-Didonne.

12 Articles disponibles à partir du lien suivant : http://www.tourisme-espaces.com/doc/9461.residences-secondaires-reinventer-usages-reinventer-immobilier-loisirs.html

13 Article mis en ligne le 20 avril 2016 : http://tem.revues.org/3344

14 Première communication : Blondy C., Bontet C., Plumejeaud-Perreau C., Vacher L., Vye D., 2014. Does inhabitants having a second home play only a second role in coastal territories? A case-study in Charente-Maritime (France), Communication présentée lors du colloque international New Perspectives on Second Homes, IGU/ Tourism, Leisure and Global Change Commission IGU. Umeå University - Stockholm (Suède) 9/11 juin 2014.
Deuxième communication : Bontet C., Bellanger O., Blondy C., Donnat S. Plumejeaud-Perreau C., Vacher L., Vermandé M., Vye D., 2015. Comment observer les résidences secondaires ?, 5ème colloque international de l'Association ASTRES Association Tourisme, Recherche et Enseignement Supérieur, « Observer les touristes pour mieux comprendre les touristes/observing tourists to better understand tourism » 9 au 12 juin 2015, Université de La Rochelle.
Troisième communication : Vye D., Bontet C., Blondy C., Donnat S., Plumejeaud C., Vacher L., 2015. Interroger le rapport au changement des résidents secondaires Le cas de la Charente-Maritime, Colloque MSFS 2015 - Mobilités en changement, changements par les mobilités, 6 décembre 2015, Lyon, France (article soumis à la revue EspacesTemps.net).

Qui sont les propriétaires résidents secondaires en Charente-Maritime ?

Portrait-robot

Les résultats de l'enquête permettent de dégager un portrait-robot du propriétaire de résidence secondaire à l'échelle du département de la Charente-Maritime, issu des 8 000 questionnaires exploités en 2014.

- *66 ans en moyenne*
- *68 % sont retraités*
- *65 % des ménages sont constitués par des couples sans enfants à charge*
- *36 % sont issus de la catégorie socioprofessionnelle des « cadres et professions intellectuelles supérieures », 32 % de la catégorie « professions intermédiaires », 16 % « artisans, commerçants ou chefs d'entreprise »*
- *14 % ont un revenu mensuel net inférieur à 2 200 €, une large proportion de ménages (47 %) a un revenu compris entre 2 200 € et 4 200 €, 19 % ont un revenu compris entre 4 200 € et 5 600 €, et 20 % ont un revenu supérieur* (voir fig. 1.5)
- *32 % sont domiciliés en Poitou-Charentes, 27 % en Île-de-France, 10 % en région Centre-Val de Loire* (voir figure 1.4)
- *64 % des propriétaires ont acquis une résidence secondaire déjà construite, 18 % ont fait le choix de construire et 18 % en ont hérité*
- *Leur résidence secondaire en Charente-Maritime a une capacité d'accueil moyenne de 6 couchages et, dans 80 % des cas, est une maison*

Consultez les fiches de synthèse des territoires et des communes pour les données locales sur www.pro.en-charente-maritime.com

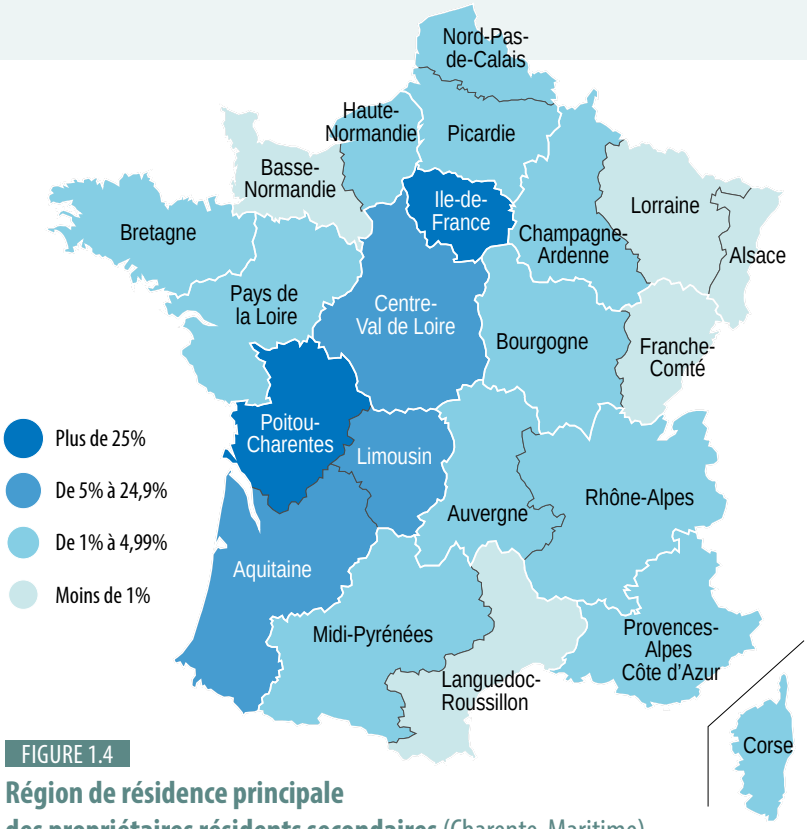
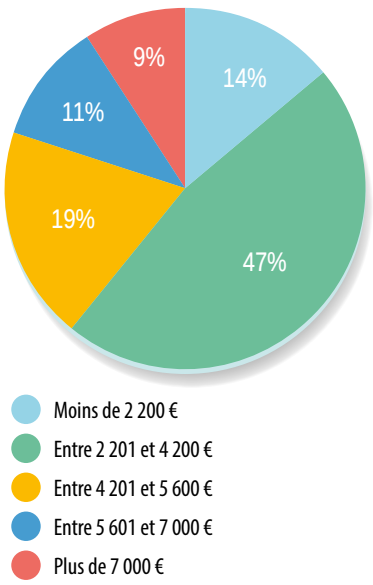


FIGURE 1.4

Région de résidence principale des propriétaires résidents secondaires (Charente-Maritime)

FIGURE 1.5

Revenus mensuels nets des ménages
(en pourcentage de répondants)



© Gettyimages

CHAPITRE 2

LES PROPRIÉTAIRES RÉSIDENTS SECONDAIRES, DES ACTEURS PRÉSENTS SUR LE TERRITOIRE

Les propriétaires résidents secondaires, des acteurs présents sur le territoire

La plupart des propriétaires de résidences secondaires ne se considèrent pas comme des « touristes », usagers temporaires des lieux, de passage, mais comme des acteurs à part entière du territoire. Leur présence, leur investissement local et le rapport qu'ils entretiennent avec leur lieu de villégiature - qui ne se résume pas à un simple logement de vacances - leur confèrent une place significative dans la vie locale. Les résidences secondaires constituent 22 % de l'habitat total dans le département de la Charente-Maritime. Ce taux culmine à 83 % sur la commune des Portes-en-Ré (2011), un cas extrême mais fréquemment approché dans les territoires très touristiques du littoral et les îles où ce type d'habitation dépasse généralement 50 à 60 % du total des logements.

Si l'on reproche souvent aux résidents secondaires une trop faible occupation de leur logement, l'étude menée en 2014 en Charente-Maritime met à mal cette idée, et démontre l'ancrage des propriétaires à leur lieu de résidence secondaire.

Une longue histoire
entretenue avec le lieu de résidence secondaire

En Charente-Maritime, les propriétaires de résidences secondaires entretiennent une relation de longue durée avec leur lieu d'accueil.

Cette relation a bien souvent débuté avant qu'ils ne fassent le choix d'acquérir leur bien (voir fig. 2.1[15]). Ils fréquentent en général la commune de leur résidence secondaire **depuis plus d'une génération** (29 ans[16] en moyenne). Leur profil relativement âgé (66 ans en moyenne) est évidemment une explication mais, indépendamment de l'âge, il est intéressant de constater que plus d'un propriétaire sur cinq (21 %) fréquente sa commune de résidence secondaire depuis qu'il est enfant ou adolescent. L'attractivité touristique du département joue : c'est en tant que touriste que 47 % des propriétaires ont connu leur commune d'installation future. Mais une part non négligeable de ces propriétaires (22 %) est aussi constituée de descendants de résidents permanents ou secondaires. En effet, même si le mode d'acquisition prédominant de la résidence secondaire est l'achat d'un bien déjà construit (64 %), l'acquisition par héritage concerne tout de même 18 % des propriétaires.

> *« Comme mes parents sont là depuis 40 ans et que j'ai passé mon enfance ici, pour moi, le problème* [du choix de la commune] *ne se posait pas : c'était l'île d'Oléron, Saint-Denis, et point barre. »*
>
> Monsieur V. - 57 ans, résident secondaire à Saint-Denis-d'Oléron, focus group du 21/07/2014

Que le bien soit acheté, hérité, ou construit, son acquisition est généralement ancienne : 18 ans en moyenne, soit 3 ans de plus qu'à l'échelle nationale[17].

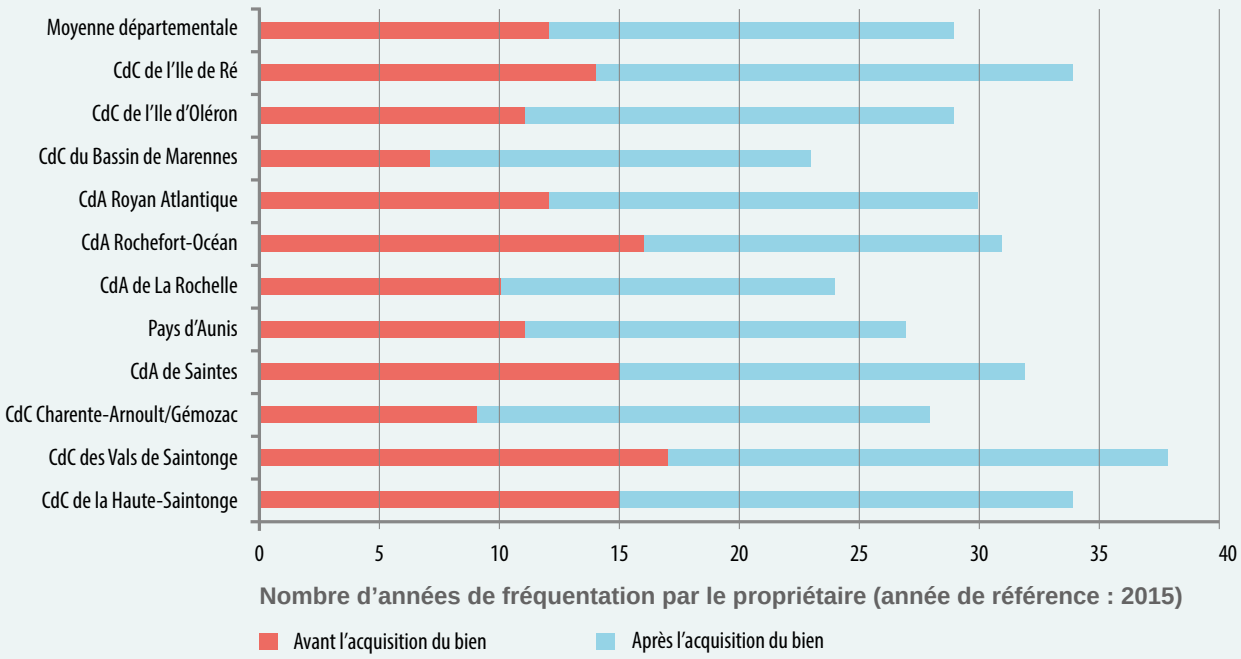
Cette moyenne cache cependant des écarts importants : si la part des « nouveaux propriétaires » (depuis moins de 10 ans) est élevée (33 %), un autre tiers des répondants (34 %) est propriétaire depuis plus de 20 ans. Mais, plus encore que l'ancienneté de l'acquisition de l'actuelle résidence secondaire, c'est l'ancienneté de la fréquentation du lieu en général qui est significative de l'histoire entretenue avec le territoire où se trouve la résidence secondaire.

15 *Sur ce graphique, la CDA de Saintes, la CDC Charente-Arnoult-Cœur de Saintonge et la CDC du Canton de Gémozac et de la Saintonge viticole forment ensemble le Pays de Saintonge Romane.*

16 *Année de référence : 2015.*

17 *Etude nationale menée en 2010 par Atout France, voir bibliographie.*

FIGURE 2.1 **L'ancienneté dans le lieu de résidence secondaire en Charente-Maritime**



L'antériorité : un critère de distinction des propriétaires

Différents critères de distinction des propriétaires émergent en étudiant leur plus ou moins grande ancienneté de fréquentation. En découpant l'échantillon des répondants à l'enquête en deux classes d'âge égales (« moins de 66 ans » et « 66 ans et plus »[18]), il apparaît que les propriétaires les plus âgés fréquentent le lieu de résidence secondaire depuis moins longtemps que les propriétaires les plus jeunes. Cela souligne le fait que de nombreux « jeunes » propriétaires constituent, en fait, comme **une « deuxième génération » de résidents secondaires** : ils ont connu le lieu très jeunes, grâce à une expérience familiale ou touristique, et ils se sont attachés à celui-ci jusqu'à le choisir comme lieu d'implantation de leur résidence secondaire.

Par ailleurs, les propriétaires qui fréquentent le lieu de résidence secondaire depuis très longtemps - plus de 45 ans - désignés ici comme des « anciens dans le lieu », sont plutôt domiciliés dans la région Centre-Val de Loire, traditionnellement pourvoyeuse de clientèles touristiques pour la Charente-Maritime, ou encore en Bretagne ou en Picardie. Les résidents arrivés beaucoup plus récemment (depuis moins de 15 ans) sont plutôt originaires d'Île-de-France ou du sud de la France (Languedoc-Roussillon, Aquitaine, Midi-Pyrénées, et Provence-Alpes-Côte d'Azur). En ce qui concerne les propriétaires domiciliés en région Poitou-Charentes, aucun profil d'ancienneté n'émerge en particulier : l'ancienneté de l'implantation des résidents secondaires dans le lieu ne semble donc pas s'expliquer par la proximité de la résidence principale.

Il est également possible de d'étudier **le lien entre l'ancienneté de la fréquentation du lieu et la nature de sa connaissance préalable**. En effet, les propriétaires ont été interrogés sur la connaissance qu'ils avaient de leur commune de résidence secondaire avant de s'y implanter. Étrangement, les « anciens dans le lieu » disent, soit n'avoir eu aucune connaissance antérieure de la commune, soit avoir été influencés par sa réputation. Il est probable qu'il s'agisse de personnes venues à l'époque des Trente Glorieuses, qui suivaient le mouvement d'acquisition de résidences secondaires sur un littoral alors en plein développement. Ceux qui fréquentent le lieu depuis un peu moins longtemps - entre 15 et 45 ans - sont, quant à eux, plutôt d'anciens touristes. Enfin, les plus « récemment » arrivés (qui fréquentent depuis moins de 15 ans) semblent avoir un ancrage familial plus fort puisqu'ils sont plus nombreux à être des descendants de résidents, ou bien eux-mêmes d'anciens résidents permanents ; ces derniers ont probablement souhaité garder un pied-à-terre local après leur installation ailleurs en résidence permanente.

Cette hypothèse se précise en étudiant **la manière dont les propriétaires se représentent leur résidence secondaire**. En effet, ceux qui viennent depuis plus de 25 ans considèrent cette dernière de différentes façons : un lieu de loisirs, d'activités touristiques, d'évasion et de changement, mais aussi un placement financier et, pour les plus « anciens dans le lieu », un lieu de repos. En revanche, ceux qui viennent depuis moins de 15 ans mettent surtout en avant sa dimension de lieu de retrouvailles entre amis ou membres de la famille : la résidence secondaire incarne alors un espace d'attaches familiales ou sentimentales. On retrouve la même idée d'un ancrage fort pour les « nouveaux dans le lieu », sans doute lié à l'histoire familiale. Ainsi, l'ancrage du résident secondaire n'est pas mécaniquement corrélée à son ancienneté dans le lieu, mais davantage à la nature des liens qu'il tisse avec le territoire d'accueil (liens familiaux, attaches amicales ou sentimentales, « topophilie »).

© Gettyimages

Des histoires personnelles qui varient selon les territoires

L'ancienneté de l'histoire dans le lieu des propriétaires de résidences secondaires varie aussi de manière importante en fonction des territoires. Ainsi, à **La Rochelle**, les résidents secondaires ont une pratique de la ville relativement nouvelle : 23 ans en moyenne - soit 6 ans de moins que la moyenne départementale - dont la moitié seulement en tant que propriétaires[19]. La Rochelle est également le seul territoire du département où, au moment de l'acquisition, près de la moitié des acquéreurs (47 %) connaissait la ville davantage par sa réputation que par le fait d'y avoir séjourné en tant que touristes. **L'Île d'Oléron** est aussi caractérisée par des propriétaires fréquentant le lieu depuis assez peu de temps (23 ans également), avec une période de fréquentation antérieure à l'acquisition particulièrement courte (5 ans). Cela est à rapprocher du fait que la part des héritiers dans cette île est l'une des plus faibles du département (14 %). À l'opposé, **l'Île de Ré** regroupe des propriétaires dont la connaissance des lieux dépasse de 5 ans la moyenne départementale (34 ans, dont 20 ans comme propriétaires). Mais l'ancienneté de la fréquentation est encore plus grande à l'intérieur des terres, en particulier en **Saintonge** (entre 34 et 38 ans de fréquentation) où prédomine le modèle de la maison de campagne, souvent dans la famille depuis plusieurs générations (43 % des propriétaires des Vals de Saintonge sont ainsi des héritiers).

L'ancienneté de la connaissance du lieu dans lequel la résidence secondaire est implantée est une variable qui a du sens dans l'étude des propriétaires de ces logements. Cette ancienneté varie sensiblement en fonction de l'âge, du lieu de domiciliation principale ou de la nature de la relation première au lieu. Qu'en est-il de l'impact de ces différents éléments sur la fréquentation actuelle de la résidence ?

18 Pour rappel, 66 ans correspond à la fois à l'âge moyen et à l'âge médian des propriétaires.

19 Voir fig. 2.1

Propriétaire, es-tu là ?

Une remise en question du cliché des « volets clos »

« Volets clos », « lits froids » … autant de qualificatifs péjoratifs qui désignent bien souvent les résidences secondaires en dehors de la pleine saison estivale. Pourtant, en Charente-Maritime, la résidence est occupée en moyenne 82 jours par an par le propriétaire et ses proches *(voir fig. 2.2)*, **soit près de 3 mois d'occupation annuelle cumulée, et 52 jours de plus que les estimations disponibles à l'échelle nationale[20]. Elle est également prêtée en moyenne 24 jours par an[21] à une tierce personne. Quant aux pratiques de location, si elles sont une réalité pour certains propriétaires, elles représentent pour beaucoup un sujet très sensible et sont par conséquent difficiles à quantifier[22].**

Cette fréquentation moyenne est donc importante, et s'explique en partie par les caractéristiques propres à ce département littoral et touristique, qui bénéficie de nombreuses aménités climatiques (ensoleillement important, douceur hivernale), paysagères (trait de côte diversifié, présence d'îles…) ou patrimoniales (centres historiques de La Rochelle, Rochefort, etc.), et d'une bonne accessibilité (autoroute, desserte TGV et liaisons aériennes low cost) notamment au nord du département.

Mais d'autres critères expliquent les fluctuations de la fréquentation des propriétaires.

> *« Depuis que mon mari est en retraite, nous partageons notre temps entre le Limousin et Fouras. Un mois et demi à Fouras, un mois et demi dans le Limousin, et quelle que soit la saison. »*
>
> Madame L. - 64 ans, résidente secondaire à Fouras, focus group du 23/07/2014

20 Op. cit. [note 17], 2010.

21 L'occupation par le propriétaire et le prêt à un tiers pouvant être simultanés selon les usages des propriétaires et la configuration du logement, il convient de ne pas additionner ces deux moyennes statistiques.

22 Nous pouvons estimer, dans le cadre de cette étude, qu'une résidence secondaire sur cinq ferait l'objet d'une activité de location saisonnière - cette estimation est à prendre avec beaucoup de précautions, les propriétaires communiquant peu sur ce type d'information.

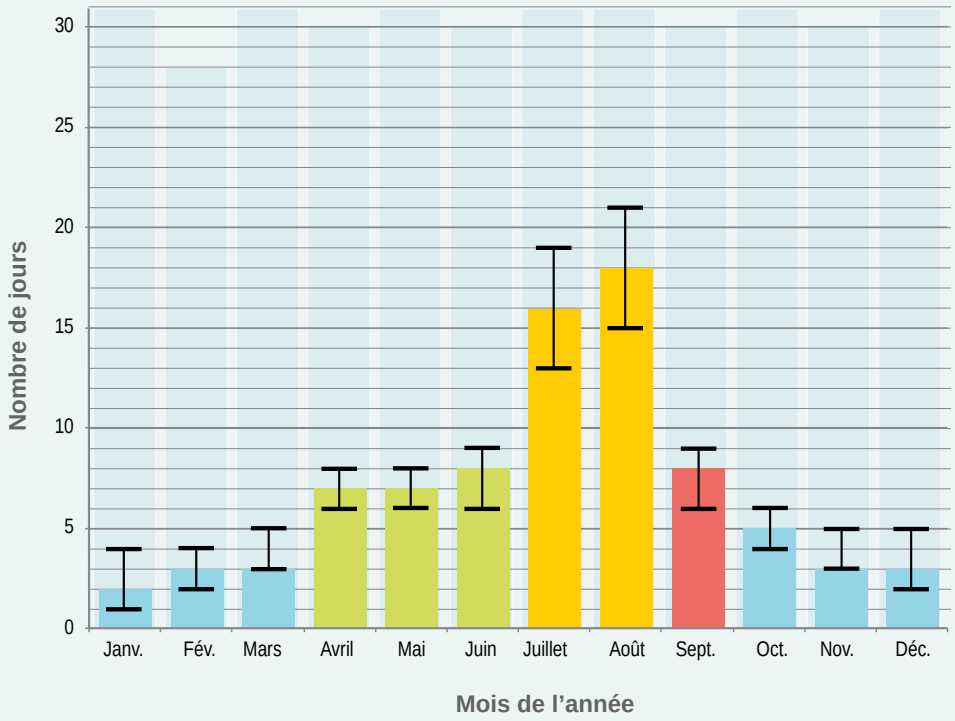


FIGURE 2.2

Nombre moyen de jours d'occupation par les propriétaires et leurs proches

Les données ont été collectées de septembre 2013 à août 2014. Elles sont présentées de manière non chronologique pour mieux faire ressortir le pic estival.

Valeurs enregistrées sur les 11 territoires de l'enquête.

Jours d'occupation *(voir "Bon à savoir p. 20)* :

- Hors saison
- Avant saison
- Haute saison
- Après saison

- Valeur maximale
- Valeur minimale

bon à savoir

Hors saison : *octobre à mars*

Avant saison : *avril à juin*

Haute saison : *juillet et août*

Après saison : *septembre*

Des modalités de fréquentation en fonction du statut d'activité des propriétaires

Le statut d'activité des propriétaires (actif/retraité) conditionne évidemment les rythmes de fréquentation, notamment en fonction des différentes saisons.

Durant la **période hors saison**[23], Il apparaît que les propriétaires encore en activité professionnelle ont tendance à venir entre une semaine et un mois, alors que les retraités ont des comportements contrastés : soit ils ne viennent pas du tout, soit ils viennent plus d'un mois.

> *« Cette année, je suis venue quasiment 90 % des week-ends et j'avoue apprécier énormément le hors saison [...] que je ne connaissais pas bien. »*
>
> Madame M. - 39 ans, résidente secondaire
> à Saint-Denis-d'Oléron, focus group du 21/07/2014

Durant les trois autres saisons, les actifs semblent toujours venir moins longtemps que les retraités, privilégiant ainsi la période juillet-août (jusqu'à un mois cumulé) et, dans une moindre mesure, l'avant saison (pendant une à deux semaines). En revanche, les retraités sont nombreux à venir plus d'un mois en avant saison, puis les deux mois d'été, et durant tout le mois de septembre, à la différence des actifs très peu présents sur cette période (moins d'une semaine).

Les résidents secondaires fréquentent donc leur bien durant toute l'année, notamment les retraités qui contribuent nettement à l'allongement de la période touristique sur les « ailes de saison ».

Une corrélation entre revenus et rythmes de fréquentation ?

Par ailleurs, il semble que, plus le revenu du ménage est élevé, plus la fréquentation de la résidence secondaire est importante. Les foyers dont les revenus mensuels nets sont inférieurs à 4 200 € sont peu nombreux à occuper leur résidence plus de quatre mois dans l'année. Ils se positionnent dans une occupation annuelle moyenne de un à deux mois pour la tranche de revenus allant de 2 201 € à 4 200 € mensuels nets, et de moins d'un mois pour la tranche inférieure (en dessous de 2 200 €). En revanche, les ménages aux revenus compris entre 5 601 € et 7 000 € sont surreprésentés dans la catégorie de ceux qui fréquentent leur résidence entre trois et quatre mois dans l'année.

Cependant, si la durée de fréquentation annuelle moyenne de la résidence secondaire augmente en fonction du niveau de vie, il est important de voir que la durée moyenne de séjour[24] ne relève pas complètement de la même logique. Les constatations suivantes se dégagent :

- les ménages aux **revenus compris entre 2 201 € et 4 200 €** mensuels nets sont plus nombreux à effectuer des séjours de 9 à 15 jours en moyenne, et moins nombreux sur des séjours de 0 à 8 jours ;
- la durée moyenne de séjour des ménages aux **revenus compris entre 5 601 € et 7 000 €** est plus souvent supérieure à 15 jours ;
- ceux aux **revenus les plus élevés (supérieurs à 7 000 €)** sont plus nombreux à effectuer des séjours d'une durée moyenne courte (0 à 8 jours).

© Mélanie Chaigneau

Au vu de ces observations, la réalité du terrain se révèle complexe en Charente-Maritime. Il n'est pas possible d'établir un gradient cohérent entre niveau de vie et durée moyenne de séjour ; les ménages aux moyens importants (supérieurs à 5 600 €) effectuent, en effet, non seulement des séjours prolongés, mais aussi de multiples courts séjours.

L'étude de la fréquentation par saison aide à mieux comprendre la diversité des comportements des propriétaires. À toutes les saisons, sauf en été, la catégorie des ménages aux revenus « moyens » (2 201 € à 4 200 €) est toujours plus nombreuse à venir le plus longtemps : plus de 30 jours en hors saison et en avant saison, et jusqu'à 30 jours en après saison. En été donc, ils sont plus nombreux à venir moins de quinze jours, tout comme ceux de la classe de revenus inférieure, tandis que ce sont les plus hauts revenus (5 601 € à 7 000 € et plus de 7 000 €) qui viennent le plus longtemps, près de deux mois. Visiblement, les hauts revenus sont les mieux positionnés sur les mois d'été, à l'inverse des revenus « moyens » qui privilégient les ailes de saison. En témoigne la fréquentation particulière au mois de septembre où sont surreprésentés les revenus plus modestes (moins de 2 200 € et 2 201 à 4 200 €) parmi ceux qui viennent presque tout le mois.

© PHOVOIR

23 *Voir encadré pour la correspondance des saisons.*

24 *La durée moyenne de séjour équivaut au rapport entre le nombre de jours de présence du propriétaire dans l'année et le nombre de séjours annuels qu'il a effectué.*

Distance et rythmes de fréquentation : des liens complexes

La distance entre la résidence principale et la résidence secondaire constitue-t-elle un autre facteur explicatif des rythmes de fréquentation ? La population des résidents secondaires est caractérisée par le phénomène de « multi-résidentialité », qui signifie qu'ils adoptent un « mode d'habiter poly-topique » (Stock, 2006). Cela implique une familiarité avec plusieurs lieux de résidence distincts dont la proximité se mesure en fonction de la fréquence des relations plutôt qu'en fonction de la distance kilométrique. L'étude montre qu'il n'existe pas de corrélation marquée entre la fréquence des séjours et la distance entre la résidence principale et la résidence secondaire en Charente-Maritime *(voir fig. 2.3)*.

De même, la distance n'est pas l'élément majeur que les résidents secondaires déclarent comme frein à des visites plus courantes de leur second logement, contrairement à l'activité professionnelle ou au manque de temps libre *(voir fig. 2.4)*. La fréquentation de la résidence secondaire semble donc souvent conditionnée par des **contraintes plus temporelles que spatiales**.

...▶

FIGURE 2.3

Fréquence des venues en résidence secondaire en fonction de la distance à la résidence principale (enquête téléphonique 2014)

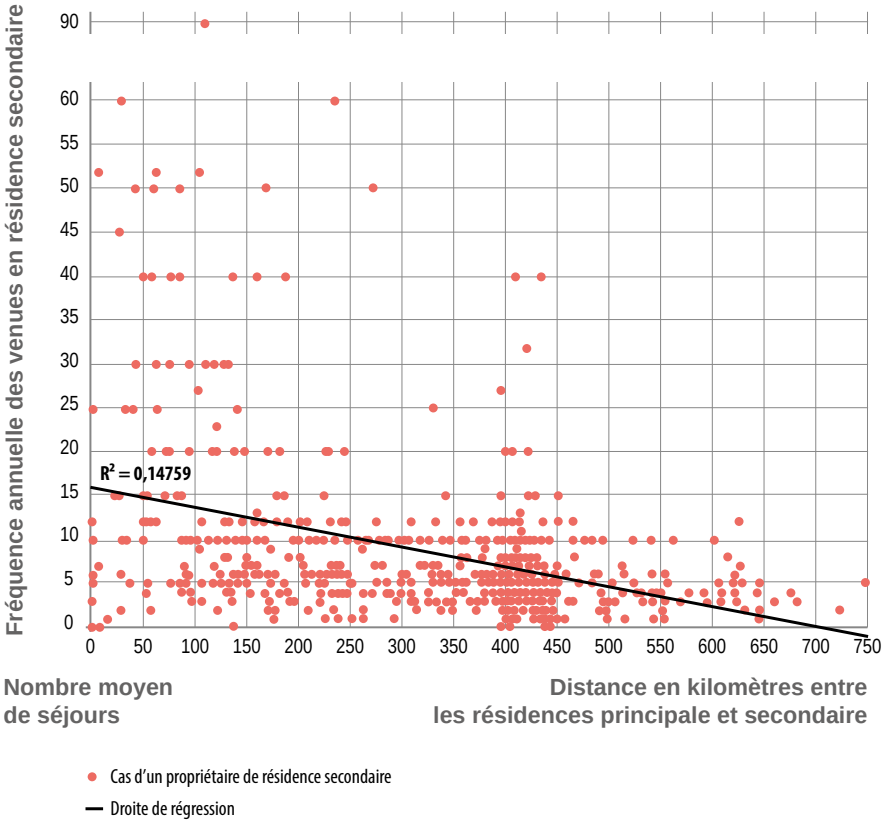
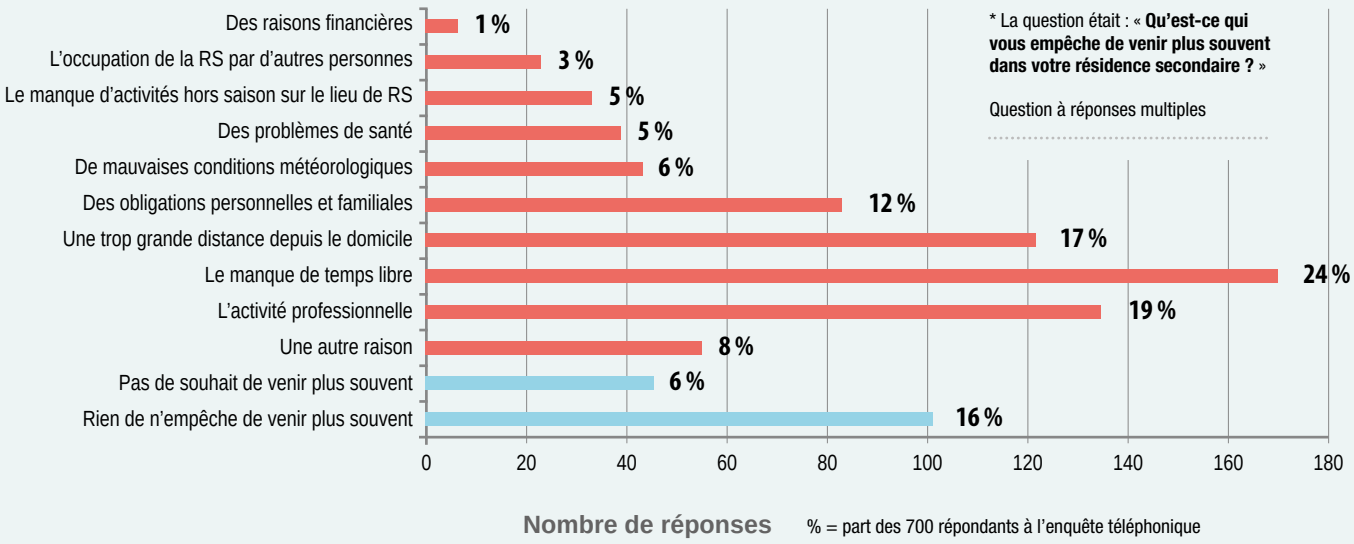


FIGURE 2.4

Principaux freins à la fréquentation de la résidence secondaire (enquête téléphonique 2014)



Les propriétaires résidents secondaires, des acteurs présents sur le territoire

© Gettyimages

L'examen de la provenance des propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime illustre bien cette observation : les propriétaires domiciliés en Île-de-France ou dans le Sud-Est sont en effet plus nombreux que les autres à venir plus de quatre mois dans l'année. Il s'agit d'une fréquentation annuelle bien supérieure à ceux domiciliés dans la proche région Poitou-Charentes, qui viennent entre deux et trois mois sur l'année, approchant ainsi de la moyenne de fréquentation enregistrée sur le département. Les propriétaires du Sud-Ouest, eux, viennent plutôt moins d'un mois par an.

Cependant, la fréquentation annuelle doit être éclairée par le nombre de séjours effectués par ces propriétaires. Les Franciliens effectuent ainsi moins de séjours (moins de dix, voire moins de cinq séjours pour nombre d'entre eux) que les Picto-Charentais (plus de dix en moyenne), alors même que leur fréquentation annuelle de la résidence secondaire est plus grande.

Ainsi, la durée moyenne de séjour des Franciliens est plutôt longue (plus de quinze jours en moyenne), alors que les Picto-Charentais profitent de la proximité entre leurs résidences et favorisent les courts séjours (jusqu'à huit séjours par an en moyenne). Assez logiquement, les Franciliens font donc plutôt peu de séjours mais restent longtemps, à l'inverse des Picto-Charentais qui viennent plus souvent mais moins longtemps.

En observant le **détail de cette fréquentation par saison**, et indépendamment d'autres critères tels que l'âge ou le statut d'activité, il apparaît que la distance entre résidences influence peu la fréquentation hors saison. Les propriétaires habitant les régions les plus éloignées (sud-est, est de la France) ont tendance à ne pas venir du tout pendant cette période. Mais les habitants les plus proches - ceux du Poitou-Charentes - ne sont pas forcément très présents, ils sont surtout caractérisés par des séjours de courte durée, inférieure à une semaine en moyenne. Les Franciliens et les habitants du centre de la France (Massif Central, Centre-Val de Loire) sont nombreux à rester entre deux semaines et un mois au total, alors que les habitants du Sud-Ouest sont ceux qui restent le plus longtemps hors saison (plus de trente jours).

Pendant l'avant saison, ce sont en revanche les Picto-Charentais et les habitants du Nord-Ouest qui viennent le plus longtemps, soit plus de trente jours, contrairement aux Franciliens qui cumulent rarement plus d'une à deux semaines de fréquentation.

Les mois d'été marquent une nette prédominance des propriétaires venus d'Île-de-France qui, en moyenne, restent les deux mois complets. Ceux domiciliés dans des régions plus proches et habituellement « clientes » de la Charente-Maritime viennent en général moins longtemps : moins d'un mois pour les régions du Massif Central et du centre de la France, moins de deux semaines pour les Picto-Charentais. Sans doute cela correspond-il à une stratégie d'évitement de la haute saison touristique par des propriétaires locaux qui privilégient les ailes de saison, car ce sont bien les propriétaires de régions limitrophes ou peu éloignées qui se retrouvent en nombre pendant le mois de septembre.

Des modalités de fréquentation qui diffèrent selon les territoires

Si la moyenne départementale de fréquentation annuelle par le propriétaire est de 82 jours, cette moyenne atteint 95 jours annuels sur l'Île de Ré, le maximum pour les territoires de la Charente-Maritime, alors que les territoires où les moyennes sont les plus basses sont l'agglomération Royan Atlantique (77 jours) - un territoire pourtant extrêmement touristique - et la Communauté de Communes du Bassin de Marennes (73 jours).

Il faut lire, en filigrane, les **rythmes saisonniers de cette fréquentation** car, si l'occupation de la résidence secondaire est évidemment forte durant la période estivale, les ailes de saison ne sont pas en reste. En cela, les périodes de présence des propriétaires diffèrent de celles des touristes en hébergement marchand. Si, pour ces clientèles, la saison estivale concentre 62 % de la fréquentation touristique annuelle[25], elle est moins marquée chez les résidents secondaires. Pour ces derniers, juillet et août représentent 42 % de leur présence annuelle, contre 26 % au printemps et 22 % en hors saison. En comparaison, dans le département, la part de la fréquentation des clientèles en hébergement marchand au printemps ne dépasse pas, entre 2012 et 2014, le seuil des 20 %[26].

> *« On prend quand même beaucoup de plaisir [...] à venir à des périodes où on n'avait pas l'habitude [...], parce que, d'abord, vous n'avez pas les mêmes couleurs [...], et les commerçants [...] on a l'impression que ce ne sont pas les mêmes entre l'hiver et l'été. »*
>
> Monsieur O. - 65 ans, résident secondaire à Saint-Denis-d'Oléron, focus group du 21/07/2014

© Sébastien LAVAL

Quelques fluctuations s'observent, en fonction des territoires, sur cette répartition saisonnière de l'occupation des propriétaires de résidences secondaires. Les territoires très touristiques voient gonfler l'importance de l'été - jusqu'à 45 % pour l'agglomération Royan Atlantique, 43 % pour l'Île de Ré - alors que cette proportion peut tomber, dans l'intérieur des terres, à 36 % (CDC de la Haute-Saintonge) car les propriétaires sont plus nombreux à privilégier les ailes de saison. La Rochelle est un cas particulier, dans la mesure où le poids de la haute saison chute à 30 %, tandis que l'arrière saison représente 37 % de la fréquentation annuelle, et l'avant saison 25 %. Dans ce cas, il s'agit sans doute d'une stratégie d'évitement de la saison touristique de la part de propriétaires qui connaissent la forte fréquentation de la cité rochelaise en été et qui préfèrent passer ces mois ailleurs, quitte, probablement, à prêter, voire à louer, leur résidence secondaire. Mais cette tendance est également à mettre au crédit de la diversité des commerces et des services proposés en ville, accessibles toute l'année, et qui évitent l'existence d'une saison morte : « Vous voulez aller à La Rochelle l'hiver, une petite laine et vous êtes en terrasse, vous êtes en ville et il y a toujours du monde[27]. »

> *« J'aime beaucoup l'hiver à Saint-Palais. Quand on y passe, il n'y a pas grand monde. Les plages sont magnifiques. On profite de novembre ou de décembre. »*
>
> Monsieur C. - 65 ans, résident secondaire à Saint-Palais-sur-Mer, focus group du 16/07/2014

25 Source : SDT SOFRES 2014 ; nuitées touristiques annuelles des clientèles françaises en hébergement marchand.

26 Source : SDT SOFRES ; l'avant saison représente 20 % des nuitées touristiques annuelles des clientèles françaises en hébergement marchand en 2012, 17 % en 2013, et 20 % en 2014.

27 Monsieur L., résident secondaire à Châtelaillon-Plage, focus group du 25 juillet 2013.

La participation des propriétaires à l'attractivité touristique des territoires

© PHOVOIR

L'analyse de la présence des propriétaires de résidences secondaires montre qu'ils participent à l'attractivité touristique des territoires. En effet, la moitié d'entre eux déclarent recevoir régulièrement des proches (famille et amis). Devenus majoritairement grands-parents, ils font ou ont fait découvrir la région à leurs enfants et petits-enfants, à leur entourage familial ou amical. Ils sont ainsi des éléments-clés de l'attractivité des territoires touristiques, et ce depuis plusieurs générations.

L'étude a d'ailleurs montré que les plus importantes régions de domiciliation des propriétaires correspondent aux principales régions d'origine des clientèles touristiques de la Charente-Maritime. Les résidents secondaires peuvent, à ce titre, être considérés comme des **« ambassadeurs » du tourisme du département** : en offrant un pied-à-terre à leurs proches, en les conseillant sur les lieux à fréquenter, les sites à visiter, etc. Non seulement ils contribuent à forger la bonne (ou mauvaise) réputation de leur lieu de résidence secondaire, mais ils contribuent également, par leur fréquentation et le prêt de leur logement, à l'élargissement de la période d'accueil du territoire sur l'année.

L'analyse des données de fréquentation annuelle moyenne montre que les propriétaires qui déclarent accueillir régulièrement famille et amis dans leur résidence sont plus nombreux à être présents, en moyenne, entre trois et quatre mois cumulés sur l'année. En revanche, ceux qui déclarent n'accueillir que « parfois » ou « jamais » dans leur résidence viennent en général moins longtemps (jusqu'à deux mois par an, voire moins d'un mois). **Une corrélation existe donc entre durée de fréquentation et pratique d'accueil**. L'étude de la saisonnalité de cette fréquentation montre des conclusions identiques quelle que soit la saison étudiée : plus le propriétaire vient longtemps, plus il accueille. Et la tendance est la même pour le prêt de la résidence à une tierce personne : les propriétaires qui disent accueillir régulièrement des proches sont nombreux à prêter leur bien plus de quinze jours en moyenne dans l'année, contrairement à ceux qui n'accueillent que parfois ou jamais, qui sont plus nombreux à prêter leur résidence moins de quinze jours.

© Mélanie Chaigneau

Les propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime pratiquent la **« multi-résidentialité »** entre un lieu de vie permanent plus ou moins éloigné et un lieu de vie qui n'a de secondaire que le nom. Les résidents secondaires sont des témoins de la vie sociale et économique du territoire et cela durant toute l'année. Ils sont des observateurs amenés à partager leur espace de vie comme leur avis sur celui-ci, aussi est-il est intéressant de se pencher sur les réalités de leur investissement local.

CHAPITRE 3

L'INVESTISSEMENT LOCAL DES PROPRIÉTAIRES RÉSIDENTS SECONDAIRES

L'investissement local des propriétaires résidents secondaires

Le statut de résident « secondaire » n'empêche pas les propriétaires de s'investir dans la vie locale de leur lieu de villégiature. Ce chapitre porte sur leur degré d'investissement. La notion d'investissement, qui au sens large désigne « tout ce qui est dépensé en vue d'un profit » (Brunet, 1992) est d'abord économique : le fait d'acquérir un bien immobilier est évidemment le premier investissement qu'effectue le propriétaire de résidence secondaire au sein du territoire touristique, même s'il investit pour lui-même (et sa famille) plus que pour le territoire en question. Une fois acquise, il va entretenir sa propriété, s'y rendre régulièrement, consommer des biens et des services, payer des impôts locaux, alimentant alors l'économie présentielle du territoire.

Néanmoins, le niveau d'investissement ne peut être réduit à de simples considérations financières. L'investissement peut également être social : chaque propriétaire a la possibilité de s'impliquer localement à travers la vie associative, le vote ou, encore, le projet qu'il forme pour l'avenir de sa résidence.

En premier lieu, un investissement économique important

Les résidences secondaires alimentent largement l'économie locale, à travers des dépenses directes ou indirectes. L'étude nationale d'Atout France (Atout France, 2010) a fait la synthèse des flux économiques générés par ce type d'hébergement non marchand :

- « **Des flux d'investissement** » : du fait de l'acquisition par les ménages de biens dans le neuf ou l'ancien et des travaux de rénovation, d'embellissement, voire d'extension réalisés par le propriétaire ou par des entreprises spécialisées ;
- « Des dépenses courantes liées à **l'entretien ou à l'occupation** du logement : équipements, ameublement, énergie, petit entretien » ;
- « **Des impôts locaux** » : taxes foncières, taxes d'habitation, taxe ou redevance d'enlèvement des ordures ménagères ;
- « **Des dépenses indirectes** liées au séjour : alimentation, transports, biens et services divers » ;
- « **Des services dits d'intendance** » pour les ménages qui font le choix de confier leur résidence aux soins d'entreprises spécialisées dans les tâches d'entretien du bien en l'absence du propriétaire (gardiennage, jardinage, ménage, etc.).

À cela s'ajoute, pour les communes, le montant de la Dotation Globale de Fonctionnement (DGF) versée par l'Etat[28]. Emplois induits, fiscalité locale, charges des propriétaires… l'impact économique lié aux résidences secondaires concerne autant les niveaux macro que micro-économiques.

Si l'enquête auprès des propriétaires résidents secondaires de la Charente-Maritime ne permet pas d'évaluer le montant des impôts locaux ou de la DGF, elle témoigne cependant de l'importance des retombées économiques directes et indirectes liées à l'investissement, l'entretien, et aux séjours dans la résidence secondaire.

Des retombées importantes sur le secteur du bâtiment

Le secteur économique du bâtiment et des travaux publics est particulièrement concerné. Citant l'enquête IPSOS menée en mars 2010 auprès d'un échantillon représentatif de propriétaires français, l'étude nationale rapporte un montant moyen cumulé sur cinq ans de 12 140 euros par résidence, « soit une moyenne annuelle de 2 428 euros ». L'étude menée en Charente-Maritime révèle, quant à elle, que 77 % des propriétaires ont réalisé des travaux dans leur résidence secondaire depuis cinq ans. Le montant moyen de ces travaux est de 20 895 euros, ce qui représente un budget annuel de **4 179 euros par résidence, soit près du double du montant indiqué par l'étude nationale**.

Trois éléments d'explication peuvent être avancés pour expliquer ce montant élevé. Tout d'abord, l'étude nationale rapporte que « les travaux sont plus fréquents et d'un montant plus important dans les maisons individuelles […], par opposition aux appartements » ; or, huit résidences secondaires sur dix sont des maisons individuelles en Charente-Maritime. Ensuite, cette même tendance s'observe « de la part des propriétaires qui le sont depuis longtemps et/ou qui sont âgés ». Avec une moyenne d'âge de 66 ans, soit cinq ans de plus que dans l'étude nationale, et des propriétaires qui disposent de leur résidence secondaire depuis 18 ans en moyenne (15 ans dans l'étude nationale), ces conclusions s'appliquent aux résidents secondaires de la Charente-Maritime. Enfin, le département est périodiquement exposé à des tempêtes, voire à des submersions marines, comme lors de la tempête Xynthia de 2010. Sur certains territoires, tels que les agglomérations de La Rochelle et de Rochefort, environ un propriétaire sur cinq déclare avoir déjà subi des dégâts liés à la mer[29]. Ces épisodes climatiques violents impliquent un certain nombre de travaux de reconstruction ou de réparation. Plus généralement, l'entretien courant de ces logements exposés aux vents et à l'air salin peut gonfler le montant des dépenses des ménages.

Concernant ces travaux, huit fois sur dix, les propriétaires font appel à des entreprises spécialisées pour leur réalisation. Dans 50 % des cas, il s'agit d'une entreprise de la commune même de la résidence secondaire. De plus, les propriétaires qui font appel à ces entreprises locales sont plus nombreux parmi les ménages les plus aisés, c'est-à-dire aux revenus mensuels moyens supérieurs à 7 000 euros. Mais ils sont aussi plus nombreux parmi ceux qui accueillent régulièrement leurs proches dans leur logement : une aubaine, en somme, pour les retombées économiques locales.

28 La Dotation Globale de Fonctionnement (DGF) est une contribution versée par l'État aux communes qui joue un rôle de péréquation entre les recettes de celles-ci. Elle comprend une part forfaitaire et des composantes liées à la péréquation. La part forfaire comporte 4 volets, dont une dotation de base. La dotation de base dépend de la population de la commune, qui correspond à la population réelle majorée d'un habitant par résidence secondaire. La dotation est calculée à partir d'un coefficient dépendant de la taille de la commune (de 60 à 120 € par habitant ou résidence secondaire).

29 19 % des propriétaires de la CDA de la Rochelle (dont 23 % sur la commune de Châtelaillon-Plage), 21 % sur la CDA Rochefort-Océan.

Vers un ticket moyen des dépenses courantes

Les travaux mis à part, l'étude réalisée en Charente-Maritime propose une évaluation à l'échelle départementale de la dépense moyenne annuelle d'un ménage sur place (alimentation, restauration, loisirs, shopping, entretien du bien) : **celle-ci s'élève à 4 127 euros, soit 41 euros par jour de présence**[30]. Les propriétaires dépensent en moyenne, pour les seules courses alimentaires, 184 euros par semaine de séjour, et 681 euros en shopping pendant l'année. Les dépenses dans les restaurants sont plus occasionnelles : en moyenne neuf repas par an, pour un panier moyen de 32 euros par personne. S'ils sont, pour les restaurateurs, une clientèle à développer et à fidéliser, les propriétaires de résidences secondaires se révèlent cependant relativement critiques sur l'évolution du rapport qualité/prix en fonction de la saison[31], notamment sur les îles de Ré et d'Oléron. Enfin, moins d'un quart des propriétaires de Charente-Maritime a recours aux services d'entretien et d'intendance (gardiennage, ménage, jardinage, etc.), contre 35 % d'après l'étude nationale. Quand ils y ont recours, ils déclarent débourser en moyenne 792 euros par an pour ces frais d'entretien.

TABLEAU 3.1

Les dépenses moyennes sur place

COURSES ALIMENTAIRES	**184 €** par semaine de séjour
RESTAURANT (ticket moyen)	**32 €** par personne
LOISIRS	**214 €** par an
SHOPPING	**681 €** par an
ENTRETIEN	**792 €** par an

© Elsa COEFFE / CMT

Un fort attachement aux commerces et services de proximité

Les propriétaires de résidences secondaires sont attachés aux commerces et services de proximité, ainsi qu'aux marchés locaux. Est-ce dû à de nouvelles habitudes de consommation qui privilégient les circuits courts ? À la moyenne d'âge relativement élevée, qui rend les propriétaires plus sensibles aux notions de proximité et d'accessibilité des établissements ? Ou encore à un certain « art de vivre en résidence secondaire » qui, pour beaucoup de propriétaires, est synonyme d'évasion et de rupture avec le cadre de vie et les habitudes de la résidence principale ?

Toujours est-il que **le recours aux commerces de proximité et aux marchés locaux est plébiscité par les propriétaires**. Plus de 80 % d'entre eux choisissent les petits commerces de leur commune pour leurs achats en boulangerie-pâtisserie et en tabac-presse. Plus de 65 % vont au marché pour les primeurs, poissons et fruits de mer, 41 % pour la boucherie-charcuterie. Les petites, moyennes et grandes surfaces sont plutôt le lieu d'achat des liquides et boissons, de l'épicerie, de la crèmerie-fromagerie et de l'équipement de la maison. En résumé, les propriétaires sont très attachés à leurs marchés et commerces de proximité, même s'ils soulignent l'impact de la saisonnalité sur l'offre et le rapport qualité/prix *(voir Chapitre 4)*.

Des retombées moins évidentes en termes d'activités de loisirs

Concernant les pratiques de loisirs (visites de sites, événements, etc.), **la dépense moyenne atteint 214 euros par an**, mais la majorité des propriétaires privilégie souvent les loisirs gratuits tels que la promenade, la détente et la baignade. Les pratiques de loisirs n'impliquant pas de dépenses directes sont également plébiscitées : promenade, bricolage et jardinage, baignade … Plus de la moitié des propriétaires pratiquent régulièrement ces activités. La résidence secondaire représente avant tout un lieu de détente et de repos, un lieu de ressourcement qui retient les propriétaires, peu d'entre eux s'aventurant en dehors de ce havre pour pratiquer des activités payantes. Moins d'un propriétaire sur trois fait régulièrement du shopping (32 %), fréquente régulièrement les bars ou restaurants de sa commune de résidence secondaire (31 %) ou encore les sites de visite (20 %). Ils sont moins de 3 % à fréquenter régulièrement les établissements de thalassothérapie ou les casinos du département. Toutefois, certaines caractéristiques récurrentes s'observent parmi ces propriétaires enclins à pratiquer des loisirs payants.

Les propriétaires coutumiers des restaurants et bars locaux sont plus nombreux parmi les actifs que les retraités, et aussi parmi les ménages les plus aisés. Ils sont également plus nombreux parmi ceux qui reçoivent régulièrement des proches dans leur résidence secondaire. Les propriétaires amateurs de shopping et ceux qui visitent régulièrement des sites touristiques sont également surreprésentés parmi les actifs et parmi ceux qui accueillent régulièrement des proches. **La consommation extérieure au logement semble donc liée au maintien d'une activité professionnelle et à la régularité de l'accueil**. La nature des activités dépendra également du territoire de résidence secondaire : peu de pratiques balnéaires en Vals de Saintonge, et davantage de shopping à proximité des pôles urbains que dans les îles ou les territoires plus ruraux de l'intérieur.

30 *En comparaison, selon l'étude SDT SOFRES 2014, la dépense moyenne des clientèles touristiques en résidence secondaire en Charente-Maritime s'élève à 31 euros par jour et par personne ; un montant légèrement inférieur mais qui est exprimé par personne et non par ménage comme dans l'étude dont il est ici question.*

31 *Voir chapitre suivant.*

© Sébastien LAVAL

Des propriétaires socialement investis dans la vie locale

Au-delà des nombreuses retombées économiques induites par les résidences secondaires, les propriétaires peuvent créer des liens sociaux importants avec leur territoire de villégiature, un investissement personnel qui demande à être reconnu : cette tendance, révélée par le fort taux de participation à l'enquête, a été également confirmée durant les échanges des réunions focus groups.

Ces témoignages semblent révélateurs d'une « soif d'expression » visant implicitement à combler un déficit de légitimité : « Je suis intéressé par cette réunion et cette enquête parce que je crois que depuis qu'on est là, c'est la première fois qu'on nous demande notre avis »[32]. Les propriétaires se sont, en effet, très facilement emparés de la parole qui leur a été donnée. Et cette parole révèle que de nombreux propriétaires s'engagent personnellement dans la vie locale de leur commune ou de leur territoire de résidence secondaire.

Dans les faits, si peu d'entre eux votent dans leur commune de résidence secondaire[33], **un propriétaire sur quatre adhère à une association locale**. Le niveau d'investissement diffère selon le territoire étudié : 32 % des propriétaires de l'Île de Ré sont adhérents d'une association, le pourcentage s'abaissant dans les territoires de l'intérieur, jusqu'à atteindre 12 % en Pays d'Aunis.

© Alison BOISSARD / CMT

> *« J'estime que je m'y investis dans la mesure où je fais vivre quand même un certain nombre de gens dans la ville, [...] je participe à la vie du port, mon épouse a plusieurs activités [...]. Après, on peut très bien rester entre ses quatre murs [...] mais ce n'est pas l'objectif. »*
>
> Monsieur O. - 65 ans, résident secondaire à Saint-Denis-d'Oléron, focus group du 21/07/2014

32 Monsieur S., résident secondaire à Saint-Palais-sur-Mer, focus group du 16 juillet 2014.

33 6 % des propriétaires interrogés selon l'enquête téléphonique 2013 ; la question n'a pas été reposée en 2014 étant donné le nombre de réponses minime, qui s'explique en grande partie par les conditions imposées par la loi en matière d'inscription sur les listes électorales (être assujetti aux impôts locaux de la commune depuis au moins 5 ans et/ou y résider de manière effective et continue depuis au moins 6 mois).

© Gettyimages

Engagement associatif : vers une caractérisation des profils des propriétaires

Les retraités sont plus nombreux que les actifs à adhérer à une association, notamment dans les associations de propriétaires et les associations culturelles. Une corrélation existe également entre le niveau de revenus et la participation aux différents types d'associations :

- les ménages aux revenus les plus modestes (en-dessous de 2 200 euros mensuels nets) sont parmi les moins investis dans la vie associative locale, et nettement sous-représentés dans les associations sportives et de défense de l'environnement ou du patrimoine.

- Dans la classe des revenus compris entre 4 200 et 5 600 euros, les propriétaires sont plus nombreux dans les associations culturelles ou sportives.

- Au-delà de 5 600 euros, les propriétaires sont surreprésentés dans les associations de défense du patrimoine et de l'environnement ; et au-delà de 7 000 euros, les propriétaires sont également plus nombreux à adhérer aux comités de quartier et aux associations sportives - sans doute du fait de pratiques sportives spécifiques (voile, golf, etc.).

L'ancienneté d'acquisition de l'actuelle résidence secondaire peut également être une clé de lecture concernant l'investissement associatif : les propriétaires ayant acquis leur bien depuis moins de cinq ans sont moins nombreux à adhérer à une structure, et ceux qui sont propriétaires depuis moins de dix ans sont sous-représentés parmi les adhérents aux associations de propriétaires. Les propriétaires depuis plus de trente ans sont clairement surreprésentés dans les associations de protection de l'environnement et, dans une moindre mesure, dans les associations de défense du patrimoine. Cet investissement est sans doute un moyen d'affirmer une forme d'enracinement dans le lieu, pour des propriétaires présents depuis longtemps et qui souhaitent défendre l'environnement de leur bien. Autre revendication qui concerne les zones littorales et insulaires : celle des propriétaires très conscients de l'exposition de leur résidence secondaires aux risques liés à la mer. Ceux qui se sentent exposés aux risques ont en effet une plus grande propension à adhérer à une association de protection de l'environnement.

Les représentations, révélatrices des enjeux portés par les propriétaires engagés

L'engagement dans la vie associative locale dépend évidemment de la représentation que les propriétaires se font de leur bien : ceux qui considèrent avant tout leur résidence comme un **« lieu de détente et de repos »** sont plus nombreux à n'adhérer à aucune association. Tandis que ceux qui la considèrent comme un **« lieu de loisirs et d'activités touristiques »** se retrouvent dans les associations sportives et culturelles, mais aussi dans les associations de propriétaires. Sans surprise, ceux qui en ont fait un « placement financier » sont plus nombreux dans les associations de propriétaires et comités de quartier, afin d'assurer la défense de leur investissement, tandis qu'ils sont sous-représentés dans les associations de défense de l'environnement. Ce dernier type de structure attire plutôt les propriétaires qui valorisent la résidence comme un **« lieu d'attaches familiales ou sentimentales »**, qui se retrouvent aussi en nombre dans les associations de défense du patrimoine et les comités de quartier.

En définitive, l'investissement associatif des propriétaires dépend de nombreux paramètres. Plus largement, le questionnaire d'enquête a permis d'évaluer le niveau d'investissement des propriétaires dans la vie locale selon deux principales modalités : d'une part l'engagement associatif, et d'autre part le projet que les propriétaires formulent pour l'avenir de leur résidence secondaire. L'étude combinée de ces deux modalités est intéressante pour encore mieux caractériser les profils des propriétaires résidents secondaires en Charente-Maritime.

Le projet résidentiel : un gage d'investissement futur ?

À la question de savoir s'il existe un lien probant entre l'investissement associatif et le projet d'avenir pour la résidence, répondre par l'affirmative est tentant. En effet, les propriétaires qui n'adhèrent à aucune association sont plus nombreux à ne pas former de projet précis pour l'avenir de leur bien. À l'inverse, les adhérents à une association de propriétaires sont plus nombreux à envisager (ou à avoir déjà procédé à) une donation de leur résidence.

La tendance est similaire pour les adhérents aux comités de quartier et aux associations de protection de l'environnement. Sans doute ces propriétaires apprécient-ils le lieu de résidence secondaire pour ses aménités et la qualité de son cadre de vie, et souhaitent en faire donation dans les meilleures conditions de conservation. D'autres propriétaires envisagent plutôt de transformer leur résidence en logement permanent, ou de réaliser des travaux d'amélioration : il s'agit des adhérents aux associations sportives.

> *« J'avais passé au moins quinze ans sans revenir, et quand je suis revenu, je l'ai retrouvée* [l'Île de Ré] *vraiment comme je l'avais laissée, comme elle était dans mon souvenir. »*
>
> Monsieur D. - 57 ans, résident secondaire au Bois-Plage-en-Ré, focus group du 24/07/2014

© IMAGESOURCE LTD / Jupiterimages

Le rapport au lieu influe sur la nature de l'investissement social

L'analyse se complique à l'échelle des territoires. L'exemple de **l'Aunis** démontre que, si les propriétaires sont les moins impliqués du département dans la vie associative (12 % d'adhérents), ce sont aussi les plus nombreux à former le projet de devenir résidents permanents (26 %). En définitive, le type d'association choisi diffère clairement selon les lieux de résidence secondaire, ce qui témoigne de la volonté des propriétaires de bénéficier d'un droit de regard sur les choix de développement du lieu de villégiature. Pour rappel, le taux de participation le plus élevé à la vie associative se trouve sur **l'Île de Ré**, où près d'un propriétaire sur trois est adhérent. C'est aussi sur cette île que le taux de participation aux associations de défense de l'environnement est le plus élevé. La participation aux associations de protection de l'environnement ou du patrimoine est particulièrement remarquable dans les espaces où la majorité des propriétaires entretient un rapport affectif et émotionnel avec le territoire, ce qui se constate sur les **îles de Ré et d'Oléron**. Ici, leur fréquentation est ancienne (depuis en moyenne 34 ans sur l'Île de Ré, 29 ans pour l'Île d'Oléron), et leur résidence secondaire est, souvent plus qu'ailleurs, considérée comme un lieu de retrouvailles familiales ou amicales. Cet attachement est également souligné par l'importance du projet de transmission du bien par donation, qui concerne 43 % des propriétaires de Ré et 38 % sur Oléron, des taux supérieurs aux autres territoires. Par leur investissement, ces propriétaires îliens souhaitent donc « sécuriser » leur bien, tant pour des raisons affectives qu'économiques (étant donné le prix de l'immobilier particulièrement élevé dans ces espaces insulaires). Mais ils visent également à préserver un certain cadre de vie, tel qu'ils l'ont connu lors de leurs premières visites, dans la mesure où ces territoires sont notamment appréciés pour leurs paysages immuables et pittoresques.

...▶

Certains résidents secondaires privilégient davantage les associations locales de propriétaires, en particulier dans **les villes et grandes stations du littoral (La Rochelle, Royan)**. Majoritairement propriétaires d'un appartement[34], ils considèrent, plus qu'ailleurs, leur bien comme un placement financier, et le projet de le vendre ou de le louer est également beaucoup plus fréquent[35]. À la différence des îles, les propriétaires semblent entretenir un rapport avec le lieu de résidence secondaire moins affectif et moins tourné vers la mémoire et le souvenir. C'est particulièrement vrai à La Rochelle où l'antériorité des propriétaires dans le lieu est plus faible (23 ans en moyenne), tout comme la part d'héritiers (10 %). Cependant, dans ce territoire urbain, mieux équipé et moins marqué par la saisonnalité, la part de ceux souhaitant s'installer à l'année est remarquable (20 % contre 13 % à l'échelle départementale). Enfin, leur participation à la vie associative locale, facilitée par une fréquentation assidue et régulière tout au long de l'année (87 jours dont 32 hors saison) est également beaucoup tournée vers les activités sportives ou culturelles. Ce choix peut être interprété comme une volonté d'intégration destinée à préparer leur projet d'installation à l'année.

À l'intérieur des terres, le taux de participation à la vie associative est plus faible que sur le littoral et les îles. Les faibles taux de participation ne permettent pas de dégager un type d'association privilégié en particulier. Mais ici aussi l'attachement au territoire est fort, par des propriétaires qui fréquentent ces territoires depuis longtemps - jusqu'à 38 ans en moyenne en Vals de Saintonge -, et dont beaucoup sont héritiers - jusqu'à 43 %, toujours en Vals de Saintonge. Malgré un investissement associatif limité, les propriétaires situés dans les territoires de la Saintonge et de l'Aunis affirment leur désir d'investissement à long terme : c'est dans ces territoires que se trouve le plus grand pourcentage de propriétaires souhaitant devenir résidents permanents, ou améliorer leur bien pour mieux l'occuper.

Mais qui sont les futurs résidents permanents ?

Des analyses plus poussées ont été menées afin de dégager plus précisément le profil des propriétaires qui expriment leur choix de faire évoluer leur résidence secondaire en résidence principale.

Elles révèlent que ces **futurs résidents permanents sont plus nombreux parmi les actifs**. À priori, donc, ce ne sont pas les retraités qui sont les plus nombreux à vouloir pérenniser leur résidence, mais des personnes encore en activité qui planifient déjà leur avenir, probablement leur retraite qu'ils envisagent davantage sur le lieu de villégiature. **Les Franciliens et les propriétaires domiciliés en région Rhône-Alpes** sont également plus nombreux à faire ce choix, en opposition aux ménages dont la proximité géographique est plus importante (Picto-Charentais, résidents du Centre-Val de Loire et de l'Auvergne). La distance entre les résidences principale et secondaire ne serait pas un frein dans la volonté de devenir résident permanent, au contraire. Enfin, l'hypothèse que certaines caractéristiques du cadre de vie local puissent influer sur le projet d'avenir des propriétaires pour leur résidence a été mise à mal, malgré les discours tenus lors des focus groups. En effet, après analyse, au niveau départemental, ni la satisfaction quant aux services de santé accessibles sur le territoire, ni la qualité et la diversité des animations de la commune de résidence secondaire n'ont d'influence décisive sur le projet d'installation à l'année.

© Sébastien LAVAL

En somme, ces différentes formes d'investissement contribuent à alimenter le dynamisme et l'attractivité du territoire charentais-maritime. De l'action associative locale aux projets à long terme, il existe bien des spécificités, tant au niveau des profils de propriétaires que des territoires du département. Ainsi, les propriétaires ont un vrai rôle à jouer en tant qu'acteurs du territoire : souvent attachés à leur lieu de villégiature, ils participent à la valorisation de la destination via l'accueil de proches ou à travers l'adhésion à des associations notamment celles relatives à la protection de l'environnement et du patrimoine.

Il s'agit à présent de dépasser ce constat pour s'intéresser aux avis et aux attentes que les propriétaires ont exprimé sur la qualité et les caractéristiques de leur cadre de vie local. Un retour d'expérience précieux de la part d'une population qui peut, non seulement, témoigner des changements induits par le phénomène de saisonnalité sur les territoires, mais également avoir une vision diachronique du territoire ou une perception des évolutions territoriales, grâce à son ancienneté dans le lieu.

34 La part des appartements dans le total du parc communal de résidences secondaires atteint 78 % à La Rochelle et 53 % à Royan.

35 17 % des propriétaires de résidences secondaires de La Rochelle déclarent en projet d'avenir vouloir vendre leur bien ou le louer ponctuellement. Cette proportion atteint 15 % sur la CA Royan-Atlantique contre 11 % sur l'Île de Ré et 10 % sur l'Île d'Oléron.

© Gettyimages

CHAPITRE 4

LES ATTENTES DES PROPRIÉTAIRES : QUELS POINTS DE VIGILANCE POUR QUELS ENJEUX DE DÉVELOPPEMENT ?

Les attentes des propriétaires : quels points de vigilance pour quels enjeux de développement ?

Catégorie hybride, les propriétaires résidents secondaires aiment à se démarquer du statut de touriste, sans pour autant prétendre au statut de permanent. Ils sont des « multi-résidents » (McIntyre et al., 2006) qui se déplacent entre deux espaces familiers, créant ainsi une « fréquentation toujours temporaire mais sans cesse recommencée » (Urbain, 2002). Par la récurrence de leurs séjours, ils développent une certaine expertise territoriale ainsi qu'une sensibilité aux changements, qui peuvent induire la volonté d'avoir leur mot à dire sur la transformation de leur espace de vie local. Bien que peu d'entre eux soient électeurs, ils sont au moins contribuables, et le succès de l'enquête auprès des propriétaires, comme les témoignages recueillis, ont démontré leur volonté d'être plus fortement « écoutés » et impliqués dans la vie locale. Il est d'usage d'opposer deux visions du développement territorial, l'une propre aux habitants permanents plus favorables au développement économique, l'autre, plus « conservatrice », relative aux résidents secondaires qui privilégieraient la préservation d'un environnement idéalisé (Müller, 2002 ; Overvag & Berg, 2011). L'étude menée en Charente-Maritime confirme-t-elle cette vision binaire ?

Ce chapitre s'intéresse au positionnement des résidents secondaires face à leur lieu de villégiature, à travers l'analyse de la perception qu'ils en ont, leur (in)satisfaction, ainsi que les attentes qu'ils expriment quant à la situation et à l'évolution de ce territoire.

© PHOVOIR

Les représentations autour de la résidence secondaire : témoins des attentes exprimées par les propriétaires

L'analyse des représentations permet de mieux interpréter, dans un premier temps, le(s) rôle(s) que les propriétaires attribuent à leur résidence secondaire, et dans un second temps, de comprendre les attentes qu'ils expriment quant au territoire. La complémentarité entre les résidences principales et secondaires est un argument classiquement avancé[36] pour justifier l'importance du phénomène des résidences secondaires.

Interrogés sur ce que représente à leurs yeux ce second logement, les propriétaires ont pu se positionner, dès le début du questionnaire « courrier », sur plusieurs réponses *(voir tab. 4.1)*.

... ▶

36 C'est ce que certains auteurs anglo-saxons appellent la théorie de la compensation (compensation hypothesis) ; voir entre autres Djist et al., 2005.

TABLEAU 4.1

Que représente la résidence secondaire pour son propriétaire ?

Pour vous, votre résidence secondaire est : (plusieurs réponses possibles)	CHARENTE MARITIME	CDC ÎLE DE RÉ	CDC ÎLE D'OLÉRON	CDA ROYAN ATLANTIQUE	CDA LA ROCHELLE	CDC HAUTE SAINTONGE	CDC VALS DE SAINTONGE
Un lieu de repos, de détente	**77 %**	80 %	82 %	78 %	65 %	62 %	58 %
Un lieu de retrouvailles (familles, amis)	**53 %**	70 %	58 %	49 %	40 %	62 %	53 %
Un lieu d'évasion, de changement	**49 %**	50 %	49 %	51 %	54 %	40 %	30 %
Un lieu de loisirs, d'activités touristiques	**36 %**	31 %	36 %	38 %	41 %	22 %	20 %
Un lieu d'attaches familiales ou sentimentales	**31 %**	43 %	33 %	24 %	28 %	55 %	59 %
Un placement financier	**12 %**	6 %	10 %	12 %	17 %	n.s. *	8 %

**non significatif*

© Elsa COEFFE / CMT

Au niveau départemental, la notion de repos a recueilli le plus de réponses, tandis que les considérations financières arrivent en dernier. L'idée première reste donc celle du **relâchement des contraintes, de la rupture avec le quotidien, pour embrasser un moment de pause et de détente.** La localisation de la résidence secondaire a évidemment une influence sur les représentations qu'ont les propriétaires, qui valorisent davantage les pratiques de repos et de détente sur les îles et le littoral sud, que dans l'intérieur ou la CDA de La Rochelle. Ce dernier territoire, riche en activités, commerces et services, et dynamique tout au long de l'année, se démarque des autres, du fait du plus grand nombre de propriétaires mettant en avant les valeurs d'évasion, de loisirs et le placement financier. Quant aux territoires de l'intérieur et aux îles - en particulier l'Île de Ré -, **les retrouvailles et les attaches familiales ou sentimentales** y sont plébiscitées ; s'y retrouve d'ailleurs un nombre important d'héritiers et de grandes propriétés, de maisons de famille.

Quelques nuances s'observent également, dans les représentations, selon l'origine des propriétaires. Ceux domiciliés en Île-de-France sont surreprésentés parmi ceux qui considèrent leur résidence secondaire comme un lieu de sociabilité (« retrouvailles », « attaches »), et sous-représentés parmi ceux qui la considèrent comme un placement financier. C'est l'inverse pour les Picto-Charentais : malgré leur proximité du lieu de résidence secondaire, ils semblent attacher moins d'importance à la valeur sociale de ce logement. Quant aux propriétaires originaires de la région Centre-Val de Loire et du Massif Central, ils sont plus nombreux à considérer celui-ci comme un lieu d'évasion et de loisirs, et moins nombreux à le considérer comme un lieu de sociabilité. Au final, la distance géographique n'est pas nécessairement synonyme d'éloignement sentimental, c'est même souvent le contraire. Il est sans doute plus facile pour un propriétaire habitant la région parisienne de prendre le temps de recevoir ses proches sur son lieu de vacances, surtout si sa résidence secondaire est une grande maison et non un appartement.

Cette dichotomie entre les valeurs de sociabilité et les valeurs financières se retrouve à travers l'étude combinée des représentations de la résidence secondaire et du projet d'avenir. Les propriétaires considérant leur bien comme un lieu de repos, un lieu d'évasion ou un lieu de loisirs sont les plus nombreux à ne pas encore formuler de projet précis pour l'avenir de leur résidence. En revanche, ceux qui valorisent la sociabilité de leur logement ont plus tendance à choisir la donation, l'amélioration ou l'évolution en résidence principale, c'est-à-dire des investissements à long terme. Enfin, ceux qui la considèrent comme un placement financier sont plus nombreux à envisager la vente ou la location, ponctuelle ou à l'année, qui sont autant de projets directement liés à l'idée de rentabilité.

L'importance des pratiques de sociabilité dans la résidence secondaire rappelle que ces logements sont perçus comme des lieux où l'on prend le temps de retrouver ses proches. Les résidents secondaires insistent sur le plaisir qu'ils ont à recevoir des amis ou de la famille dans un environnement souvent plus attractif que celui de leur résidence principale[37] et dans des temporalités permettant de dégager plus de disponibilité. La résidence secondaire peut être vue comme un **espace permettant de recréer de la sociabilité et de resserrer les mailles du réseau familial**, voire de les inventer, dans le cas des familles recomposées. En outre, la résidence secondaire est aussi un lieu qui est adapté à l'accueil, d'abord parce qu'on y est en général moins regardant sur le confort *(voir tab. 4.2)*, mais aussi parce que la taille des propriétés est plus grande. **En Charente-Maritime, la surface habitable en résidence secondaire est en moyenne de 142 m² contre 86 m² en résidence principale**. Dans l'Île de Ré, où l'accueil de la famille et des amis tient une place particulièrement importante[38],

37 « Quand on est à Niort, on ne voit personne, quand on est à Châtelaillon, comme par hasard tout le monde vient. » (Monsieur M., résident secondaire à Châtelaillon-Plage, focus group du 25 juillet 2013).

38 59 % des propriétaires déclarent recevoir régulièrement des proches, soit dix points de plus que la moyenne départementale.

un quart des maisons de vacances possède plus de neuf couchages, contre seulement 12 % sur le département (et 6 % sur la CDA de La Rochelle, où se retrouvent davantage d'appartements).

Il ne faudrait cependant pas croire que les caractéristiques que les propriétaires attribuent à leur résidence secondaire soient radicalement différentes de celles attribuées à leur logement principal. Par exemple, les propriétaires associent l'idée de retrouvailles familiales tout autant à la résidence secondaire qu'à la résidence principale *(voir tab. 4.1)*. Les seuls critères qui différencient clairement les deux logements sont ceux relatifs au confort et au cadre de vie (environnement et voisinage). La résidence secondaire s'inscrit donc, en grande partie, dans une continuité des valeurs qui caractérisent l'ensemble de l'espace de vie.

Néanmoins, la continuité des attentes ne veut pas dire qu'elles seront vécues selon les mêmes rythmes dans les deux espaces. La résidence secondaire est davantage un lieu où l'on peut prendre le temps, privilégier les modes de transport doux, pratiquer des activités différentes *(voir Chapitre 2)*. À ce stade, il est donc intéressant de s'interroger sur la manière dont ce rapport à la résidence secondaire influence la façon dont les propriétaires envisagent les mutations de leur lieu de villégiature. Cela peut notamment se faire en analysant leur niveau de satisfaction sur les principales caractéristiques de leur cadre de vie local.

> *“ Ne pas se servir de la voiture* [dans la commune de résidence secondaire] *c'est quand même un sacré élément de confort.* [...] *Pouvoir se dire, pendant 15 jours, je ne mets pas la clé de contact à ma voiture, c'est extraordinaire, franchement. ”*
>
> Monsieur V. - 72 ans, résident secondaire à Saint-Palais-sur-Mer, focus group du 16/07/2014

© Gettyimages

TABLEAU 4.2

Comparaison des caractéristiques des résidences principales et secondaires

À quelle résidence attribueriez-vous la caractéristique suivante :	MA RÉSIDENCE PRINCIPALE	MA RÉSIDENCE SECONDAIRE	AUTANT L'UNE QUE L'AUTRE	AUCUNE DES DEUX
Qualité de l'environnement et du paysage	12 %	**39 %**	**48 %**	n.s.*
Caractère animé du lieu	32 %	**39 %**	18 %	10 %
Lieu de retrouvailles familiales et/ou amicales	30 %	25 %	**44 %**	n.s.*
Calme et tranquillité, bien-être	17 %	23 %	**60 %**	n.s.*
Qualité du patrimoine architectural/urbain	**40 %**	23 %	30 %	5 %
Qualité des relations sociales et du voisinage	30 %	18 %	**48 %**	3 %
Confort	**41** %	5 %	**53 %**	n.s.*

**non significatif*

© PHOVOIR

Qui sont les « insatisfaits » ?

Les attentes des résidents secondaires face aux politiques de développement local

Interrogés sur leur degré de satisfaction quant à l'offre de services et d'équipements de leur commune de résidence secondaire, ainsi que sur le cadre de vie que celle-ci propose, les propriétaires ont témoigné d'un bon niveau de satisfaction global. Ils ont également profité de l'enquête par questionnaires pour témoigner de leur contentement concernant l'hospitalité et le sentiment de sécurité ressentis lors de leurs séjours.

Des différences s'observent évidemment d'un territoire ou d'une commune à l'autre, et les fiches de synthèse en témoignent clairement. Mais certains points de vigilance sont particulièrement mis en avant par les propriétaires, quelle que soit la zone étudiée. Quels sont ces thèmes qui font l'unanimité chez les propriétaires ? Et parmi ceux qui expriment leur mécontentement, est-il possible d'isoler des caractéristiques spécifiques permettant de définir des profils d'« insatisfaits » ?

© PHOVOIR

© Gettyimages

Le stationnement et la circulation : des sujets qui fâchent

Les conditions de stationnement et de circulation sont le premier thème où les propriétaires expriment leur insatisfaction, ainsi qu'un motif récurrent de mécontentement dans beaucoup de territoires touristiques marqués par des flux saisonniers importants. **Au niveau départemental, le taux d'insatisfaction[39] atteint 42 %, pour 54 % de satisfaction**. Seuls 4 % des propriétaires se disent « sans opinion », un des taux les plus faibles parmi les questions de satisfaction. Ce thème est l'un de ceux où les propriétaires sont les plus concernés.

Mais cette question demande à être examinée sous l'angle des territoires. À ce titre, les taux d'insatisfaction les plus élevés s'observent sur les îles - espaces bornés et aux réseaux routiers secondaires limités pouvant être saturés en saison - et sur les **agglomérations de La Rochelle et de Rochefort-Océan** - pôles d'attractivité urbains drainant des flux importants toute l'année. À l'inverse, les territoires de l'intérieur recueillent des taux d'insatisfaction bien plus bas et, surtout, des taux de « sans opinion » allant de 15 à 20 % : sur ces zones géographiquement plus grandes et excentrées, la saturation des infrastructures routières est bien moindre que celles du littoral et des îles. Le degré de satisfaction quant aux conditions de stationnement et de circulation demande donc à être replacé dans son contexte géographique (territoires touristiques littoraux et insulaires) et temporel (saisonnalité de la fréquentation).

39 Dans cette analyse, l'insatisfaction regroupe les répondants « peu satisfaits » et « pas du tout satisfaits », et la satisfaction les répondants « satisfaits » et « très satisfaits ».

Des progrès à faire en termes de connexion Internet haut débit ?

La question de l'accès à l'Internet haut débit soulève également un certain mécontentement dans le département, à hauteur de 38 % des propriétaires, avec toutefois un intérêt clairement moindre que pour la précédente question (38 % de « sans opinion »). Cet intérêt est plus vif dans les territoires intérieurs du sud du département (Haute-Saintonge, Pays de Saintonge Romane) et l'Île de Ré, avec moins de 30 % de « sans opinion », que dans les territoires intérieurs du nord (Aunis, Vals de Saintonge), le Bassin de Marennes et la CDA de La Rochelle (taux de « sans opinion » supérieurs à 40 %). Le taux d'insatisfaction le plus bas s'observe d'ailleurs dans ce dernier territoire, où le raccordement au haut débit est opérationnel et où le déploiement du très haut débit devrait être achevé à l'horizon 2017. **C'est dans les îles et les territoires de l'intérieur (nord ou sud) que les taux d'insatisfaction sont les plus élevés** : la ruralité et l'excentrement sont sans doute des éléments d'explication. Mais dans ces territoires, comment faire la part entre insatisfaction et manque d'intérêt pour la question ? Des analyses approfondies ont permis de mieux cerner les profils des « insatisfaits » : ce sont plutôt les propriétaires les plus jeunes, tandis que les « sans opinion » sont plus nombreux parmi les plus âgés. Corrélativement, l'intérêt est moindre de la part des retraités, tandis que, sur la question de l'accès Internet haut débit, les propriétaires encore en activité professionnelle sont plus nombreux à avoir un avis tranché - satisfait ou insatisfait -. Cette question n'apparaît donc pas comme primordiale pour la majorité des propriétaires, mais, étant donné que les actifs ont davantage propension à projeter une évolution de leur résidence en logement permanent, elle reste une thématique à considérer dans les politiques publiques.

Une satisfaction inégale selon les territoires en termes de services de santé

Les propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime ayant une moyenne d'âge assez élevée, il est assez naturel de faire l'hypothèse que l'offre de services de santé est un sujet important pour cette population. Pourtant, les « sans opinion » représentent entre un quart et un tiers de propriétaires. **Les taux de satisfaction les plus élevés sont enregistrés dans les agglomérations rochefortaise (68 %) et rochelaise (66 %)**, suivis de l'Île de Ré (61 %) et de l'agglomération royannaise (58 %). Les autres territoires tournent autour de 50 % de satisfaction. Les amplitudes inter-territoires sont justifiées par l'offre disponible sur chaque territoire, les agglomérations étant mieux équipées que les zones rurales. Au niveau des profils des propriétaires, une fois encore, ce sont les plus jeunes qui sont les plus nombreux à avoir un avis tranché (satisfait ou, plus souvent, insatisfait). Étonnamment, les plus âgés semblent moins intéressés par le sujet. L'offre de services de santé est sans doute plus importante pour cette population plus jeune qui songe davantage à l'implantation en résidence permanente.

L'animation du territoire : un motif de satisfaction, un bonus pour les communes

La diversité et la qualité des animations proposées sur le lieu de résidence secondaire est un autre thème intéressant à traiter du point de vue de la satisfaction. L'organisation d'animations dynamise en effet la commune, draine des flux de population et des flux marchands et rythme la vie locale, notamment dans le cas d'événements récurrents. Les animations peuvent contribuer à faire venir les propriétaires de résidences secondaires en dehors de la saison. Sur ce point, au niveau départemental, le taux de satisfaction des propriétaires est de 66 %, contre 14 % d'insatisfaction et 20 % de « sans opinion ». Selon les territoires, l'intérêt porté à cette question varie, le taux de « sans opinion » minimum étant enregistré dans les agglomérations royannaise (15 %), rochelaise et rochefortaise (19 %), et le maximum à l'intérieur (jusqu'à 36 % sur le Pays d'Aunis). Sur ces territoires moins touristiques et plus ruraux, les taux d'insatisfaction sont les plus élevés. Mais ce constat est à nuancer du fait du **moindre intérêt manifeste des propriétaires pour ce thème**, peut-être parce que le choix d'une maison de campagne est aussi celui d'un environnement plus propice au repos et au calme. Tandis qu'au niveau des agglomérations, mais aussi sur l'Île de Ré, l'intérêt est plus vif et les taux de satisfaction sont les meilleurs. Au final, quand les propriétaires apprécient les animations proposées, ils souhaitent exprimer cet avis. Pour les autres, cette question est d'ordre secondaire. Un bon niveau d'animation constituera donc un bonus, pour une commune, dans la quête d'une meilleure satisfaction de ses administrés résidents secondaires.

© Sébastien LAVAL

Protection de l'environnement : un sujet qui fait débat

Le sujet de la protection de l'environnement est plus sensible que celui de l'animation : il recueille 17 % d'insatisfaction moyenne sur le département, et jusqu'à un quart sur l'Île d'Oléron et l'intérieur. Cependant, comme pour le sujet précédent, ce constat est à nuancer pour l'intérieur, du fait de l'intérêt moindre manifesté par les propriétaires. C'est donc dans l'Île d'Oléron que le mécontentement est le plus fort, contrairement à **l'Île de Ré et aux agglomérations qui s'en sortent avec les meilleurs taux de satisfaction**. Si cette question est en partie liée au contexte géographique, elle dépend également des représentations que les propriétaires ont de leur résidence secondaire : ceux qui mettent en avant les valeurs de repos, d'évasion ou de loisirs sont, par exemple, plus nombreux à exprimer leur satisfaction que ceux qui valorisent la sociabilité.

Par ailleurs, les propriétaires insatisfaits de la protection de l'environnement sont surreprésentés parmi ceux qui adhèrent à une association de « défense de droits et intérêts, promotion de causes »[40], et sous-représentés parmi ceux qui n'adhèrent à aucune association. À ce titre, il est intéressant d'étudier **le cas des îles, qui est révélateur** : le positionnement du résident secondaire est plus ou moins en adéquation avec les politiques de développement local. Sur Ré et Oléron, les propriétaires sont plus nombreux que dans les autres territoires à adhérer à des associations de protection de l'environnement. L'Île d'Oléron est un territoire où le mécontentement exprimé quant à la protection de l'environnement est fort : les problématiques environnementales mobilisent les résidents secondaires qui, par conséquent, peuvent soit opposer une certaine résistance aux politiques de poursuite de l'urbanisation, soit soutenir les décideurs publics quand il s'agit de protéger l'environnement. À l'inverse, dans l'Île de Ré, les propriétaires sont les plus satisfaits du département, parallèlement à une forte implication associative en faveur des politiques environnementales. Les témoignages relevés dans le focus group organisé dans l'Île de Ré montrent même que les propriétaires sont globalement favorables au maintien du péage du pont, décision pourtant controversée, puisque la gratuité devait être appliquée à partir de 2012. Depuis cette date, l'écotaxe redevable au passage du pont est en effet une ressource financière orientée vers la gestion environnementale du territoire (préservation des paysages, mise en place de navettes électriques, etc.), avec une notion d'excellence environnementale recherchée par les élus. Les résidents secondaires apprécient la politique de protection de l'île dont ils plébiscitent la qualité environnementale. Malgré les similarités existant entre ces îles, l'étude de cette question environnementale montre donc deux situations qui peuvent occasionner **un positionnement diamétralement opposé** de la part de propriétaires de résidences secondaires très investis dans la défense de l'environnement local : soit une contestation, soit une adhésion et un soutien aux politiques publiques.

© www.lacalaimer.fr

> *« Ce n'est pas par égoïsme qu'on veut* [que le prix du passage du pont] *soit maintenu, je crois que c'est parce qu'écologiquement, c'est une façon de préserver l'île.* [...] *On se demande comment elle arrive à absorber tout ce monde qui arrive d'un seul coup. »*
>
> Madame B. - résidente secondaire au Bois-Plage-en-Ré, focus group du 24/07/2014

La propreté et la gestion des déchets, sujet d'insatisfaction récurrent

Enfin, parmi les sujets qui provoquent le mécontentement des propriétaires de résidences secondaires, figure la question de la propreté et de la gestion des déchets. Dans le département, 26 % des propriétaires se disent insatisfaits, et le taux de « sans opinion » est le plus faible (3 %) de toutes les questions portant sur la satisfaction. Cette thématique est, à nouveau, très liée au contexte géographique et aux politiques locales, mais dépasse ici les clivages intérieur/littoral ou insulaire. En effet, **les meilleurs taux de satisfaction s'observent dans l'Île de Ré et en Haute-Saintonge**, suivis par les agglomérations, l'Île d'Oléron, puis le Pays d'Aunis. Au-delà des disparités territoriales, notamment entre les différentes actions menées par les communes ou intercommunalités en matière de gestion des déchets, les propriétaires déplorent surtout le fonctionnement d'un système qui n'est pas adapté à leurs rythmes de fréquentation. Les dates et horaires de ramassage des ordures ménagères sont, par exemple, souvent incompatibles avec des départs de la résidence secondaire en fin de week-end.

L'autre élément souvent souligné par les propriétaires est la dégradation de la propreté des communes en saison : c'est alors l'incivilité des touristes qui est parfois pointée du doigt.

Ni résidents permanents, ni touristes, les résidents secondaires aimeraient un **aménagement des équipements publics qui corresponde à leur rythme particulier de fréquentation**, mais ils sont conscients des contraintes saisonnières que subissent ces équipements. La question de la saisonnalité est centrale pour étudier la satisfaction des résidents secondaires. Elle est spécifiquement étudiée, sous l'angle de l'offre de commerces et de l'offre en restauration sur le territoire de résidence secondaire.

40 *Associations de propriétaires, comités de quartier, associations de protection de l'environnement, ou du patrimoine, selon la typologie de Prouteau et Wolff (Prouteau et Wolff, 2013).*

Evolution de la satisfaction et saisonnalité : quelle corrélation ?

Présents à toute période de l'année, les propriétaires de résidences secondaires développent un regard expert sur les évolutions du territoire au fil des saisons. Comme les résidents permanents, ils sont capables d'évaluer les différences existant entre les conditions de vie locales pendant les mois d'hiver et la pleine saison touristique (animation du territoire, équipements et services proposés, etc.). L'impact de la saisonnalité - et ses effets néfastes supposés sur le territoire - a donc une place prépondérante dans la question de l'évaluation, par les propriétaires, de leur satisfaction quant au cadre de vie local. À titre d'exemple, l'enquête menée en Charente-Maritime s'est attachée à mesurer la satisfaction des propriétaires de résidences secondaires quant à l'offre de commerces et l'offre en restauration et bars de leur commune.

Sur ces sujets, dans le questionnaire d'enquête testé en 2013, les propriétaires étaient interrogés sur quatre thèmes : diversité de l'offre, horaires d'ouverture, rapport qualité/prix, et accueil. Au vu des commentaires laissés par de nombreux répondants dans les questionnaires, la nécessité de distinguer ces questionnements selon deux périodes est vite apparue : en dehors et pendant la saison estivale. L'ajout de cette nuance saisonnière a permis, lors de la campagne d'enquête départementale de 2014, d'apprécier plus finement la satisfaction des propriétaires sur ces quatre thèmes.

> *« Effectivement, on voit bien que l'hiver, ça manque quand même de commerces permanents. S'il y avait d'autres commerces, ça apporterait un peu d'activités. Et vous savez comme moi que l'activité, ça crée de l'activité, ça crée du mouvement. »*
>
> Monsieur P. - 66 ans, résident secondaire à Saint-Palais-sur-Mer, focus group du 16/07/2014

© PHOVOIR

L'offre commerciale : une question plus sensible sur le littoral

Concernant les commerces, la **diversité de l'offre et les horaires d'ouverture** sont plutôt appréciés sur le littoral durant les deux mois d'été. En revanche, hors saison, près d'un tiers des propriétaires sont insatisfaits de la diversité, et près de 20 % des horaires. Sauf dans la CDA de La Rochelle, moins marquée par la saisonnalité, où le taux de satisfaction atteint près de 90 % quelle que soit la saison. Dans les territoires de l'intérieur, les taux de satisfaction/insatisfaction sont constants ; de plus, la part de propriétaires « sans opinion » y est plus importante que dans d'autres territoires. Le déséquilibre intersaison de la diversité de l'offre et des horaires d'ouverture est donc fortement ressenti et moins toléré sur le littoral.

Le **rapport qualité/prix** est un motif de mécontentement sur le littoral, avec un taux d'insatisfaits autour de 20 % en hors saison (sauf sur l'Île de Ré où il atteint 40 %), et plus fort encore en saison estivale, avec dix à vingt points de plus ; ce taux culmine dans les îles à hauteur de 59% (Ré) et 50% (Oléron). Même l'agglomération rochelaise est impactée, puisqu'un propriétaire sur trois exprime son mécontentement concernant la période estivale. À l'intérieur des terres, comme pour la diversité et les horaires, les amplitudes saisonnières restent faibles. Quant à la question de **l'accueil** dans les commerces, les taux d'insatisfaction n'excèdent pas les 15 %, quel que soit le territoire étudié, et les amplitudes d'une saison à l'autre sont constantes partout.

La question du rapport qualité/prix est centrale pour des propriétaires de résidences secondaires qui constatent manifestement une détérioration de la situation en période estivale. Mais ils sont aussi vigilants sur la période hors saison, où le rapport qualité/prix sur le lieu de résidence secondaire n'équivaut sans doute pas à celui de leur lieu de résidence principale.

© PHOVOIR

Toujours sur le littoral, la restauration cristallise les insatisfactions

Le phénomène de saisonnalité se retrouve aussi dans le secteur de la restauration. Dans les territoires de l'intérieur, le taux élevé de « sans opinion » - toujours supérieur à 40 % des propriétaires - ne permet pas de relever de tendances fiables. Cela prouve également le moindre intérêt des propriétaires concernant ces questions, sans doute en raison du **manque relatif d'offre locale**. En revanche, les résultats des territoires littoraux montrent bien une plus grande insatisfaction des propriétaires hors saison, à propos, d'une part, de la **diversité de l'offre**, avec environ un tiers d'insatisfaction, et d'autre part, des **horaires d'ouverture**, avec environ 20 % de propriétaires mécontents. Sur ces mêmes sujets, l'agglomération rochelaise se démarque à nouveau de la tendance littorale, avec près de 80 % de propriétaires satisfaits en été comme en hors saison.

Comme pour l'offre commerciale, **le rapport qualité/prix est un sujet plus sensible sur le littoral**, y compris dans la CDA de La Rochelle. Le taux d'insatisfaction frôle les 20 % en hors saison (30 % sur l'Île de Ré), et atteint 25 à 40 % des propriétaires en été. La zone insulaire est celle où l'amplitude est la plus forte, et où la situation semble la plus critique. Enfin, **l'accueil** dans les établissements est plutôt apprécié, en été comme en hors saison, par les propriétaires d'une résidence secondaire littorale.

La diversité et les horaires d'ouverture en dehors de la saison estivale et le rapport qualité/prix toute l'année sont donc les points de vigilance soulevés par les propriétaires, tant au niveau de l'offre commerciale que de l'offre en restaurants et bars.

© Cécile TRIBALLIER / CMT

La saisonnalité est une des composantes fortes de la vie d'un propriétaire de résidence secondaire en Charente-Maritime. Chacun a son propre rythme de fréquentation de sa résidence, sa propre « saisonnalité » vécue sur le territoire. Celle-ci doit composer avec la saisonnalité propre au lieu de résidence secondaire, particulièrement forte dans des territoires très touristiques. L'étude de la satisfaction des propriétaires est alors révélatrice de leurs attentes quant à l'offre de services publics et privés. Certains sujets, qui auraient pu paraître primordiaux aux yeux de cette population, comme l'offre de santé, peuvent se révéler assez secondaires. D'autres, comme le rapport qualité/prix des commerces et établissements de restauration, suscitent une plus grande vigilance.

Toutefois la majorité des propriétaires accordent à leur lieu de résidence secondaire de **très bons taux de satisfaction sur la plupart des sujets**. Cet état de fait ne doit pas empêcher les pouvoirs publics de prendre en compte l'avis des propriétaires de résidences secondaires. Ceux-ci, comme le montre bien l'étude, se revendiquent acteurs du territoire. Leur ancrage au lieu de résidence secondaire est souvent ancien, et à l'origine d'un réel attachement sentimental. Ils peuvent fortement s'investir dans la vie locale et constituer une partie prenante à ne pas négliger, notamment dans la perspective d'une installation permanente. Leur expertise du territoire, à tout moment de l'année, constitue un **indicateur intéressant du rythme saisonnier** d'un département comme la Charente-Maritime. Enfin, ils représentent l'un des principaux vecteurs d'attractivité pour ce département, puisqu'ils accueillent famille et amis et véhiculent, dans leurs différents cercles sociaux, leur appréciation de ce territoire de résidence secondaire. Dès lors, il serait avisé de ne pas attendre leur installation en résidence permanente pour considérer ces propriétaires comme des acteurs incontournables de la vie locale.

© Sébastien LAVAL

CHAPITRE 5

PROPOSITION D'UNE TYPOLOGIE : LES PROPRIÉTAIRES RÉSIDENTS SECONDAIRES EN QUATRE PROFILS

Proposition d'une typologie : les propriétaires résidents secondaires en quatre profils

L'objectif de ce chapitre est de proposer une typologie des propriétaires de résidence secondaire à partir des caractéristiques les plus significatives ressortant de l'étude. Il s'agit d'aller au-delà des analyses présentées dans les chapitres précédents, où sont étudiés les liens existants entre différentes variables de profils, de fréquentation, d'usages à partir d'un croisement de variables deux à deux. Chaque croisement de données a fait l'objet d'un test statistique pour vérifier l'existence d'un lien de corrélation significatif entre les deux variables, permettant l'analyse. Les résultats retenus et présentés dans ce rapport ont été jugés fiables statistiquement par le biais d'un test de corrélation linéaire (dans le cas d'un croisement entre données quantitatives), d'une analyse de variance (pour croiser une donnée qualitative à une donnée quantitative), ou d'un test du khi-deux (dans le cas de données qualitatives). Pour être à même d'exploiter ces données, il a parfois été nécessaire de regrouper certaines modalités d'une question à réponses multiples, d'exclure certaines données considérées comme aberrantes ou extrêmes, ou encore de regrouper en classes des modalités quantitatives.

Comment mieux résumer

l'information qualitative des enquêtes ?

La question s'est posée de savoir s'il existait un lien probant entre un plus grand nombre de variables, qui permette de dresser une typologie de ces propriétaires au niveau départemental, voire au niveau des différents territoires étudiés. L'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (AFCM) étudie et décrit les relations existant entre un grand nombre de variables qualitatives. La représentation géométrique de leurs modalités et l'interprétation des proximités entre elles permettent de dégager des comportements similaires ou proches.

Cette méthode a été utilisée à partir des 141 variables jugées utiles à l'analyse des caractéristiques, des modalités de fréquentation, de l'investissement socioéconomique et des attentes des propriétaires de résidences secondaires. Afin de résumer cette quantité d'informations qualitatives, les variables de l'enquête « courrier »[41] ont donc été réparties en quatre catégories, comme le montre le tableau 5.1.

La catégorie « Caractéristiques » regroupe des variables descriptives de la résidence secondaire et de son propriétaire. **La catégorie « Présence »** englobe les questions liées à la fréquentation du propriétaire et des pratiques de prêt, sur l'année ainsi que par saison. **Dans la catégorie « Investissement »**, se retrouvent les variables qui ont été jugées utiles à la compréhension de l'investissement social et économique du propriétaire dans la vie de son lieu de résidence secondaire, tel que décrit dans le Chapitre 3. Enfin, les variables concernant la représentation de la résidence secondaire par le propriétaire et les questions de satisfaction sont regroupées dans la catégorie **« Attentes »**.

Pour chacune de ces catégories, l'étape suivante a consisté à repérer plusieurs types de profils et comportements particuliers de propriétaires - grâce à une Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (AFCM) - et à classer les répondants à l'enquête dans différents groupes, ce qui est permis par une autre méthode statistique : la Classification Ascendante Hiérarchique (CAH[42]). A partir des profils synthétiques mis à jour pour chaque catégorie, une AFCM et une CAH globales ont été réalisées. Les résultats ont permis d'identifier quatre grands groupes de propriétaires, présentés ci-après.

TABLEAU 5.1 Classement des variables du questionnaire « courrier » en catégories

CARACTÉRISTIQUES	PRÉSENCE	INVESTISSEMENT	ATTENTES
Nature de la résidence secondaire (Q14*)	Moyenne annuelle de fréquentation du propriétaire (Q5)	Investissement associatif (et type d'association) (Q3)	Ce que représente la résidence (Q1)
Nombre de couchages (Q15)	Moyenne annuelle de prêt à un tiers (Q5)	Fréquentation des restaurants et bars locaux (Q6)	Valeur attribuée à la résidence (Q2)
Localisation de la résidence secondaire (Q16)	Moyenne de fréquentation par saison (Q5)	Fréquentation des sites de visite locaux (Q6)	Satisfaction de l'offre de services et d'équipements, et de la vie de la commune de résidence (Q4)
Mode d'acquisition de la résidence (Q18)	/	Pratiques de shopping (Q6)	Satisfaction sur l'offre commerciale (saison, hors saison) (Q9)
Si héritage, ancienneté de l'acquisition par la famille (Q18bis)	/	Pratiques d'accueil de proches dans la résidence (Q6)	Satisfaction sur l'offre en restauration et bars (saison, hors saison) (Q10)
Connaissance antérieure de la commune (Q19)	/	Lieux d'achat des produits de base (Q7)	/
Ancienneté de fréquentation du résident (Q20)	/	Appel à des entreprises de travaux (locales? distantes?) (Q13)	/
Région de résidence principale (Q24)	/	Projet d'avenir pour la résidence (Q21)	/
Composition du foyer (Q25)	/	/	/
Âge du propriétaire (Q26)	/	/	/
Statut d'activité (Q27)	/	/	/
CSP (Q28)	/	/	/
Revenus (Q29)	/	/	/

** Numéros des questions du questionnaire courrier (voir annexe 1)*

41 *Seule l'enquête « courrier » a été considérée dans ces regroupements et tests statistiques, afin de travailler sur les quelques 8 000 propriétaires répondants. La prise en compte de l'enquête téléphonique aurait impliqué de réduire l'analyse aux 700 répondants à ce complément d'enquête.*

42 *La CAH permet de créer des classes regroupant un ensemble d'individus décrits par des variables qualitatives qui s'associent entre elles, qui sont proches.*

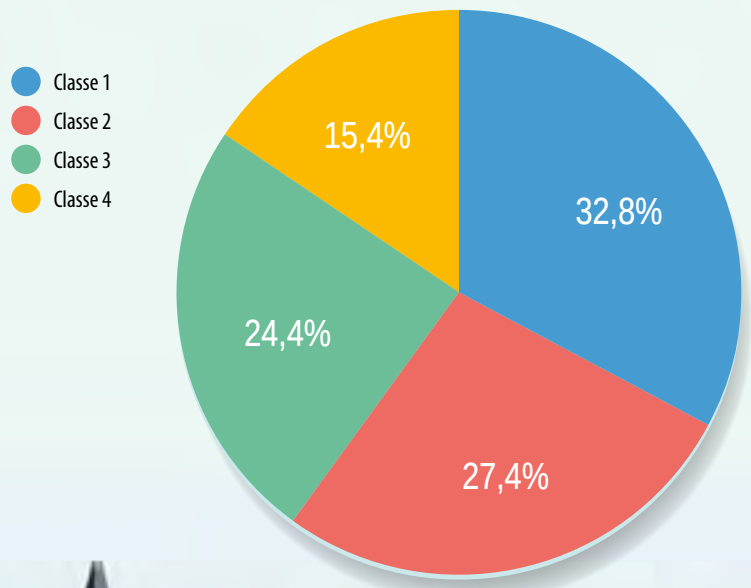
Proposition d'une typologie
de propriétaires de résidences secondaires

Le critère du niveau de revenus des propriétaires est prédominant dans la distinction des profils et des comportements, dans la mesure où les classes 1 et 2 se démarquent nettement des classes 3 et 4 par des revenus plus modestes.

Pour ces premières classes, la provenance (lieu de résidence principale) et les rythmes de fréquentation font la différence entre des « héritiers qui s'investissent » (classe 1) et des « Picto-Charentais en quête d'urbanité » (classe 2).

Parmi les propriétaires plus aisés, les classes 3 et 4 se distinguent par des cycles de vie différents : si certains peuvent être caractérisés comme des « actifs aisés en mal de campagne » (classe 3), encore en activité et qui se projettent en futurs résidents permanents, les autres s'apparentent plutôt à des « retraités aisés en quête de tranquillité » (classe 4), avec une fréquentation plus assidue.

FIGURE 5.1 Répartition des classes de propriétaires en Charente-Maritime



© Mélanie Chaigneau

bon à savoir

ATTENTION :
Les classes regroupent des comportements similaires, pas forcément des groupes homogènes.

Par exemple, deux types de profils (Franciliens et Picto-Charentais, ou encore actifs ou retraités) peuvent coexister dans une même classe sans que cela soit contradictoire : en effet, un individu ne correspond pas forcément à l'ensemble des caractéristiques de la classe.

CLASSE 1

« Les héritiers qui s'investissent »

Le premier groupe identifié, ou « classe 1»[43], représente environ un tiers des répondants du département. Ce sont plutôt des actifs ou des retraités issus de catégories socioprofessionnelles aux revenus relativement modestes (ouvriers, employés), plutôt originaires du centre de la France (anciennes régions Centre, Auvergne et Limousin), ayant hérité de leur résidence secondaire. Leur fréquentation du lieu est assez récente (inférieure à quinze ans en moyenne). Par rapport aux autres classes identifiées, ils sont les plus investis dans la vie et l'économie locales du lieu de résidence secondaire : investissement associatif, consommation dans les commerces locaux, recours à des entreprises de travaux, pratiques de loisirs payantes. Quant au projet d'avenir pour leur résidence, ils font plutôt le choix de l'améliorer pour mieux y vivre ou de la transformer en résidence principale. En revanche, deux comportements s'observent pour cette classe de propriétaires : certains sont parmi ceux qui fréquentent le moins leur résidence, et très peu pendant les « ailes de saison », d'autres ont une fréquentation importante sur l'année, jusqu'à quatre mois de présence cumulée.

CLASSE 2

« Les Picto-Charentais en quête d'urbanité »

La deuxième classe regroupe davantage de propriétaires domiciliés en Poitou-Charentes. Également actifs ou retraités issus de CSP aux revenus plutôt modestes (ouvriers, employés), ceux-ci ont souvent hérité d'un appartement. Ils fréquentent le lieu depuis longtemps, souvent plus de 45 ans, et leur niveau d'investissement dans la vie locale est un peu moins important que ceux de la classe précédente. Ils se retrouvent plutôt dans des associations culturelles ou sportives et sont globalement satisfaits de l'offre de restauration, ainsi que des conditions de vie dans leur commune de résidence secondaire (stationnement et circulation, niveau d'animation, etc.). Pour autant, ils n'expriment pas d'opinion tranchée sur l'offre commerciale ou la gestion de la propreté dans la commune. Ils sont assez présents dans leur résidence secondaire, à toutes les saisons. Cette classe s'identifie bien à une population habituée à une offre de services importante sur le lieu de résidence secondaire, à une fréquentation à toute période de l'année et à une participation à la vie culturelle et sportive locale.

© PHOVOIR

CLASSE 3

« Les actifs aisés en mal de campagne »

La troisième classe est constituée de propriétaires en activité professionnelle, cadres supérieurs ou artisans, commerçants ou chefs d'entreprise. Ils sont domiciliés en Île-de-France, dans le nord-ouest de la France ou dans le sud. Ils disposent d'un bon niveau de revenus et possèdent une grande maison en résidence secondaire. Ce sont d'anciens touristes, très peu investis dans la vie ou l'économie locales, bien que leur projet soit d'améliorer leur bien ou d'en faire une résidence principale. Ils n'expriment d'ailleurs pas réellement d'avis sur l'offre commerciale ou de restauration locales. Ces propriétaires s'opposent assez nettement à ceux de la classe précédente : venant de régions plus lointaines, disposant de revenus supérieurs, ils ont investi dans de grandes propriétés et profitent de ce bien sans réel investissement local, outre le souhait de vouloir continuer à profiter de cette résidence à plus long terme. Il est probable que les propriétaires de la classe 3, une fois en retraite, « basculent » vers la classe 4.

CLASSE 4

« Les retraités aisés en quête de tranquillité »

La quatrième et dernière classe de propriétaires regroupe plutôt des retraités issus de la CSP des cadres et professions intellectuelles supérieures. Franciliens ou résidents dans le sud/sud-est de la France, ils ont un très haut niveau de revenus et possèdent une grande maison secondaire. Eux aussi ont une expérience touristique ancienne sur ces territoires et leur investissement se limite à une consommation locale : peu de pratiques de loisirs payantes ou d'appel à des entreprises de travaux. Ils souhaitent transmettre leur bien à leurs enfants via une donation. Leur fréquentation est importante à l'année, quelle que soit la saison. Deux comportements s'observent à nouveau. Certains expriment leur satisfaction quant à l'offre commerciale, mais ne se prononcent pas sur l'offre en restauration. D'autres sont insatisfaits de cette même offre en restauration, voire aussi de l'offre en commerces locaux.

Cette typologie permet de distinguer la population de propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime selon leurs caractéristiques, leur présence, leur investissement et leurs attentes. Il reste à analyser la **répartition de ces quatre classes de propriétaires selon les territoires du département** afin d'identifier d'éventuelles surreprésentations d'une classe dans tel ou tel territoire.

43 Les quatre classes sont numérotées de 1 à 4 selon leur proportion à l'échelle départementale ; cette numérotation est conservée sur les graphiques suivants.

Comment se répartissent les classes de propriétaires

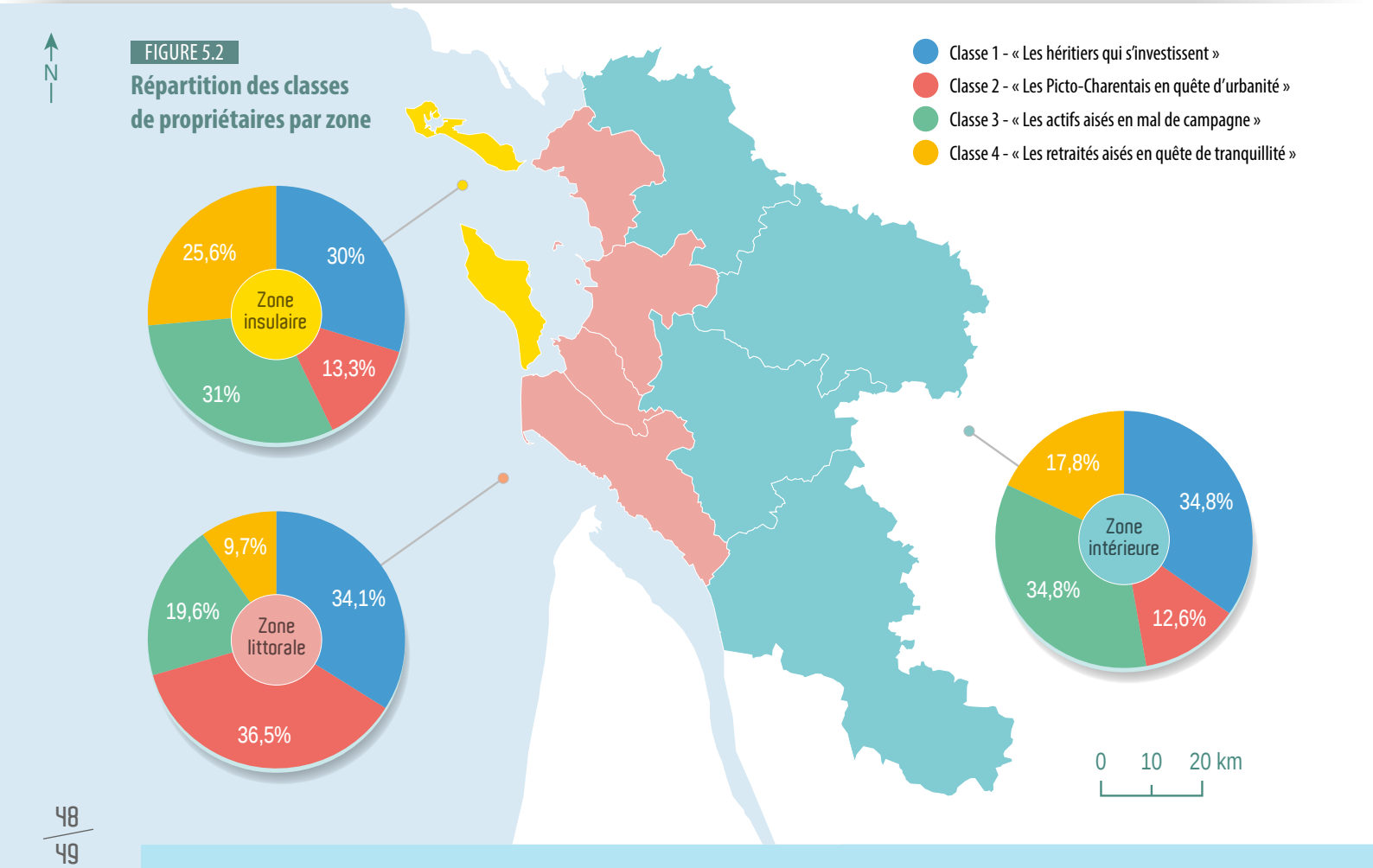
dans les territoires du département ?

Cette répartition des classes a d'abord été réalisée selon un zonage qui distingue les territoires insulaires, littoraux et ceux situés dans l'intérieur des terres.

La cartographie des classes de propriétaires révèle une **situation nuancée** *(voir fig.5.2)* : **les îles et l'intérieur des terres** ont une répartition des classes assez proche, tandis que **le littoral**, plus urbanisé et animé, se démarque davantage. Une proportion plus forte des « Picto-Charentais en quête d'urbanité » (classe 2) s'y concentre au détriment de propriétaires plus aisés recherchant la tranquillité (classes 3 et 4). Ces derniers privilégient un certain isolement (grandes propriétés, investissement local limité). Ils recherchent donc davantage l'intérieur des terres et les îles. En revanche, les « Picto-Charentais en quête d'urbanité », plutôt présents dans les agglomérations du littoral, peuvent profiter de la gamme de services et d'équipements proposés dans ce contexte urbain, à la faveur d'une fréquentation annuelle importante, et à chaque saison. Le **clivage urbain/rural** s'observe ici nettement. Parallèlement, la classe des « héritiers qui s'investissent » (classe 1) est présente de manière assez homogène dans toutes les zones du département. Ces derniers ont tendance à être très investis dans la vie locale, jusqu'à vouloir s'installer en résidence principale.

FIGURE 5.2

Répartition des classes de propriétaires par zone



La répartition des classes à l'échelle des territoires du département peut être affinée *(cf fig. 5.3)*. Concernant les îles, par exemple, la plus grande singularité de **Ré** par rapport à **Oléron** s'explique par une population de propriétaires de résidences secondaires atypique : une quasi majorité de Franciliens, les niveaux de revenus les plus élevés du département, une fréquentation annuelle remarquable[44].

Dans la zone littorale, des disparités s'observent entre la **CDC du Bassin de Marennes**, où la proximité d'Oléron peut expliquer une part plus importante de propriétaires des classes « actifs aisés en mal de campagne » (classe 3) et « retraités aisés en quête de tranquilité » (classe 4), et la **CDA de La Rochelle**, où ces classes sont les moins représentées, au profit d'une majorité de « Picto-Charentais en quête d'urbanité » (classe 2). **Les agglomérations rochefortaise et royannaise** se situent entre ces deux extrêmes et attestent de l'importance de la classe 2 dans un contexte urbain littoral.

Enfin, dans **les territoires situés à l'intérieur des terres**, les classes 1 et 3 sont majoritaires mais, là aussi, des disparités existent. La classe 3 prend l'ascendant sur la classe 1 dans les territoires du **nord du département (Aunis, Vals de Saintonge)**, tandis que l'inverse se produit au sud. La classe 2 reste minoritaire, surtout en **Pays d'Aunis**, malgré sa proximité avec les agglomérations rochelaise et niortaise. Seule l'**agglomération de Saintes** (au centre du Pays de Saintonge Romane) pourrait rappeler la particularité des zones urbaines où la part de classe 2 est plus importante (18,3 %).

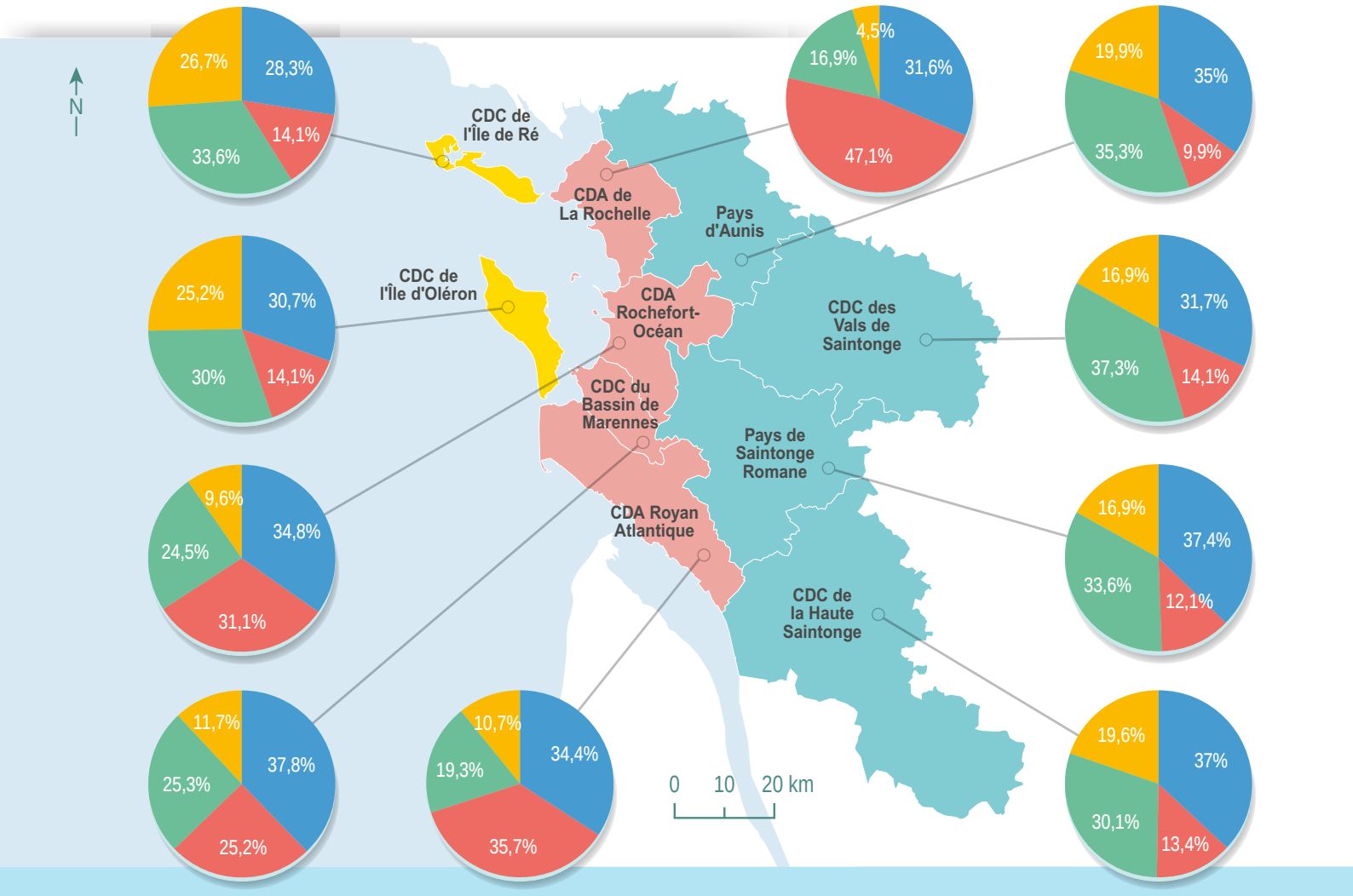
La typologie permet à chaque collectivité de mieux cerner les grands types de propriétaires de résidences secondaires installés dans son territoire. Si la classe des «héritiers qui s'investissent » pèse pour environ un tiers des propriétaires, quels que soient les territoires, la cartographie montre surtout une présence notable de l'ensemble des classes dans chacun des territoires. En somme, l'intérêt de cette typologie est de mieux embrasser cette diversité, tout en comprenant mieux d'où elle provient, comment elle agit sur le territoire, et quelles sont les attentes sous-jacentes.

44 *Cf. Fiche de synthèse n°11 « Résultats de l'enquête 2014 sur l'usage des résidences secondaires - CDC de l'Ile de Ré »*

FIGURE 5.3

Répartition des classes de propriétaires par territoire

- Classe 1 - « Les héritiers qui s'investissent »
- Classe 2 - « Les Picto-Charentais en quête d'urbanité »
- Classe 3 - « Les actifs aisés en mal de campagne »
- Classe 4 - « Les retraités aisés en quête de tranquillité »



CONCLUSION

En Charente-Maritime, les résidences secondaires représentent le premier mode d'hébergement touristique, et par conséquent, un enjeu majeur en termes de stratégie territoriale. Cet enjeu est en effet considérable, non seulement pour le département, qui tient à conserver sa place en tête des destinations touristiques françaises, mais aussi pour chacun des territoires qui le constituent. Les décideurs publics doivent ici composer avec une population de propriétaires résidents secondaires mobile, décrite différemment selon les sources étudiées, souvent décriée et sujette à de nombreux clichés … en résumé, une population importante et méconnue sur laquelle l'étude menée en Charente-Maritime lève le voile.

© PHOVOIR

© Gettyimages

Les propriétaires résidents secondaires se considèrent comme des **acteurs du territoire à part entière**. Ni résidents permanents, ni complètement touristes, occupant leur logement pendant des durées très variables dans l'année, ils **contribuent à l'économie locale** de différentes manières : par les impôts locaux, certes, mais aussi au travers de travaux dans leur résidence, d'achats multiformes, et de leurs pratiques de loisirs. Certains votent localement et d'autres participent activement à la vie sociale (associations, clubs, animations,…). Par ailleurs, les pratiques d'accueil dans la résidence ne sont pas négligeables : famille, amis, locataires sont autant de personnes qui viennent s'ajouter au flux touristique, et ce, durant toute l'année. Ce sont donc de véritables **ambassadeurs de la destination touristique Charente-Maritime**. Par la récurrence de leurs séjours, ils sont à même d'identifier précisément les évolutions qui affectent leur lieu de résidence secondaire, et disposent ainsi d'un **regard d'« expert »** utile à l'analyse des territoires sur des sujets aussi variés que le développement économique, l'urbanisme, la politique culturelle et d'animation, la prévention des risques, etc.

La prise en compte de leur point de vue dans les politiques de développement local est parfois déjà une réalité, comme à Châtelaillon-Plage, où les propriétaires sont accueillis à chaque début de saison par les autorités communales, et interrogés sur leur satisfaction chaque année, depuis bientôt une décennie. En 2014, chaque territoire de la Charente-Maritime a acté de l'intérêt de **mener une réflexion approfondie sur cette population**. Ils ont ainsi permis à l'enquête proposée par Charente-Maritime Tourisme, les Chambres de Commerce et d'Industrie du département et l'UMR LIENSs, de voir le jour et d'aboutir, avec un succès certain. Le présent rapport est un outil permettant aux partenaires de l'étude d'aller au-delà des premiers documents de restitution, et de disposer de **clés de compréhension solides** pour mieux appréhender leur population de propriétaires résidents secondaires. De plus, ce rapport est utile, d'un point de vue méthodologique, à tout territoire ou acteur désireux d'enrichir ses connaissances sur ces propriétaires, notamment par le biais d'une enquête par questionnaire. Le retour d'expérience de l'étude menée en Charente-Maritime a démontré que de **nombreux acteurs locaux s'intéressent à ces propriétaires**, et que leur alliance au sein d'un **réseau partenarial fort et dynamique** permet de surmonter les difficultés techniques et d'assurer la réussite d'une étude de cette envergure.

Retrouvez la collection de l'étude sur les résidences secondaires en Charente-Maritime, à portée de clic sur :

www.pro.en-charente-maritime.com

2013 : Fiches des communes « test »

- Ars-en-Ré
- Le-Bois-Plage-en-Ré
- Châtelaillon-Plage
- Fouras-les-Bains
- L'Île d'Aix
- Saint-Pierre-d'Oléron
- Saint-Denis-d'Oléron
- La Tremblade
- Saint-Palais-sur-Mer
- Saint-Georges-de-Didonne

2014 : Fiches du département, des territoires et des communes

1 • La Charente-Maritime
2 • Le Pays d'Aunis
3 • La CDC des Vals de Saintonge
4 • Le Pays de Saintonge Romane
5 • La CDA de Saintes
6 • La CDC de la Haute-Saintonge
7 • La CDC Charente-Arnoult-Cœur-de-Saintonge et la CDC du Canton de Gémozac et de la Saintonge Viticole
8 • La CDC du Bassin de Marennes
9 • La CDA Rochefort-Océan
10 • La CDA de La Rochelle
11 • La CDC de l'Île de Ré
12 • La CDC de l'Île d'Oléron
13 • La CDA Royan-Atlantique
14 • La Rochelle
15 • Châtelaillon-Plage
16 • Les communes littorales de la CDA de La Rochelle
17 • Les Portes-en-Ré
18 • Saint-Martin-de-Ré
19 • Sainte-Marie-de-Ré
20 • Les Mathes/La Palmyre
21 • Vaux-sur-Mer
22 • Royan
23 • Le Grand-Village-Plage et Saint-Trojan-les-Bains
24 • Dolus-d'Oléron
25 • Saint-Georges-d'Oléron

2015 : Le Carnet Pro spécial Résidences Secondaires

PARTENAIRES

Cette étude, unique par sa méthodologie et son ampleur, a été menée grâce à un partenariat fort entre Charente-Maritime Tourisme, les CCI Rochefort et Saintonge et La Rochelle, et l'UMR Littoral, Environnement et Sociétés.

Charente Maritime Tourisme — *www.pro.en-charente-maritime.com*

CCI ROCHEFORT ET SAINTONGE — *www.rochefort.cci.fr*

CCI LA ROCHELLE — *www.larochelle.cci.fr*

http://lienss.univ-larochelle.fr

Le déploiement départemental a été rendu possible grâce à l'adhésion et au soutien financier des territoires de la Charente-Maritime.

Avec la participation de :

Annexes

ANNEXE 1 :
Questionnaire courrier : Propriétaires de résidences secondaires
Vos usages, vos attentes, votre cadre de vie
p. 54 > 57

ANNEXE 2 :
Questionnaire téléphonique 2014
Complément d'enquête
p. 58 > 61

ANNEXE 3 :
Grille d'entretien des focus groups
p. 62

ANNEXE 4 :
Liste des figures et tableaux
p. 63

Charente Maritime
enquête résidences secondaires
Propriétaire, votre avis nous intéresse

PROPRIETAIRES DE RESIDENCES SECONDAIRES :
VOS USAGES, VOS ATTENTES, VOTRE CADRE DE VIE

CONFIDENTIALITE :

Vous avez été sélectionné parmi les propriétaires de résidences secondaires figurant dans les fichiers fonciers et fiscaux des collectivités pour participer à une enquête visant à connaître globalement les attentes des propriétaires de résidences secondaires et la perception qu'ils ont de leur cadre de vie.
Les informations collectées dans ce questionnaire sont facultatives et feront l'objet de traitements statistiques agrégés, réalisés par un Comité de pilotage constitué de Charente-Maritme Tourisme, l'Université La Rochelle-CNRS et les 2 CCI de Charente-Maritime. Les résultats seront livrés aux collectivités de la Charente-Maritime. Pour les propriétaires ayant accepté de participer à cette enquête, vous disposez également d'un droit d'accès, de rectification et d'effacement des informations vous concernant en vous adressant à Caroline Bontet -05.46.31.71.71 - caroline.bontet@en-charente-maritime.com.

CONSIGNE :

Les informations recueillies ne doivent concerner qu'une seule résidence secondaire. Si vous possédez plusieurs résidences secondaires sur la commune, veuillez ne répondre que pour celle que vous utilisez le plus souvent.

Le cadre de vie de votre résidence secondaire

Q1 – Pour vous, votre résidence secondaire est : *(plusieurs réponses possibles)*

- ☐ Un lieu de repos, de détente
- ☐ Un lieu d'évasion, de changement
- ☐ Un lieu de loisirs, d'activités touristiques
- ☐ Un lieu de retrouvailles (familles, amis)
- ☐ Un placement financier
- ☐ Un lieu d'attaches familiales ou sentimentales
- ☐ Autre(s) (précisez) : ……
……

Q2 – Qu'est-ce qui donne de la valeur au cadre de vie de votre résidence secondaire ? *(plusieurs réponses possibles)*

- ☐ La proximité du littoral, la plage
- ☐ Le paysage « naturel » (espaces verts, forêt, etc.)
- ☐ Le patrimoine architectural/urbain
- ☐ L'ambiance pittoresque/atlantique
- ☐ Le calme, la tranquillité
- ☐ Le climat
- ☐ La qualité des relations sociales
- ☐ Le caractère animé du lieu
- ☐ Autre(s) (précisez) :……
……

Q3 – Dans la commune de votre résidence secondaire, participez-vous à : *(plusieurs réponses possibles)*

- ☐ Une association locale de propriétaires
- ☐ Un(e) comité/association de quartier
- ☐ Une association locale de protection de l'environnement
- ☐ Une association locale de protection du patrimoine
- ☐ Une association culturelle locale
- ☐ Une association sportive locale
- ☐ Autre(s) (précisez) : ……..
……
……
- ☐ Aucune participation particulière

Q4 – Quel est votre niveau de satisfaction concernant les sujets suivants ?

	Très Satisfait	Satisfait	Peu satisfait	Pas du tout satisfait	Sans opinion
Offre de services et équipements de la commune de votre résidence secondaire					
1. Services de l'Office de Tourisme	☐	☐	☐	☐	☐
2. Services de la Mairie	☐	☐	☐	☐	☐
3. Services de la Communauté de communes ou d'agglomération	☐	☐	☐	☐	☐
4. Diversité et qualité des équipements (ex : pistes cyclables)	☐	☐	☐	☐	☐
5. Stationnement et circulation	☐	☐	☐	☐	☐
6. Accès Internet haut débit	☐	☐	☐	☐	☐
7. Offre de services de santé	☐	☐	☐	☐	☐
Vie de la commune de votre résidence secondaire					
1. Diversité et qualité des animations proposées	☐	☐	☐	☐	☐
2. Hospitalité et accueil	☐	☐	☐	☐	☐
3. Sécurité des biens et des personnes	☐	☐	☐	☐	☐
4. Protection de l'environnement	☐	☐	☐	☐	☐
5. Propreté, gestion des déchets	☐	☐	☐	☐	☐
6. Surveillance des plages/zones de baignade	☐	☐	☐	☐	☐
7. Qualité des eaux de baignade	☐	☐	☐	☐	☐

Vos pratiques et votre consommation

Q5 – Pouvez-vous préciser approximativement le nombre de jours (j) d'occupation de votre résidence secondaire par vous ou d'autres personnes entre septembre 2013 et août 2014 ?

INSCRIVEZ SVP UN NOMBRE DE JOURS DANS LES CASES

	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août
Vous-même et votre famille	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j
Prêt à la famille / à des amis (en votre absence)	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j
Location à un tiers	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j	….j

Q6 – Quelles activités pratiquez-vous durant vos séjours dans votre résidence secondaire ?
(merci de cocher une réponse par ligne)

	Régulièrement	Parfois	Jamais
1. Se reposer, ne rien faire	☐	☐	☐
2. Bricoler, jardiner	☐	☐	☐
3. Aller à la plage, se baigner	☐	☐	☐
4. Se promener à pied	☐	☐	☐
5. Se promener à vélo	☐	☐	☐
6. Faire du sport (golf, tennis, équitation, vélo, etc.)	☐	☐	☐
7. Pratiquer des sports nautiques (voile, surf, kitesurf, jet-ski, etc.)	☐	☐	☐
8. Pêcher (pêche à pied, en bateau, etc.)	☐	☐	☐
9. Recevoir des amis et/ou parents	☐	☐	☐
10. Aller dans un centre de thalassothérapie ou de bien-être	☐	☐	☐
11. Aller au restaurant/bar	☐	☐	☐
12. Aller au casino	☐	☐	☐
13. Visiter des monuments, musées, sites touristiques	☐	☐	☐
14. Assister à des animations/manifestations culturelles	☐	☐	☐
15. Faire du shopping	☐	☐	☐
16. Faire le marché, les brocantes, vide-greniers	☐	☐	☐
17. Autres (précisez) :…… …… ……	☐	☐	☐

Q7 – Où effectuez-vous le plus souvent vos courses lors de vos séjours ?

	Je fais mes achats dans la commune de ma résidence secondaire			Je fais mes achats dans une autre commune
	Commerces de proximité	Marché	Supérette, super/hypermarché	
1. Boulangerie/Pâtisserie	☐	☐	☐	☐
2. Epicerie	☐	☐	☐	☐
3. Liquides/Boissons	☐	☐	☐	☐
4. Boucherie/Charcuterie	☐	☐	☐	☐
5. Huîtres/Fruits de mer	☐	☐	☐	☐
6. Poissonnerie	☐	☐	☐	☐
7. Fruits et légumes	☐	☐	☐	☐
8. Crémerie/Fromages	☐	☐	☐	☐
9. Equipement de la maison	☐	☐	☐	☐
10. Equipement de la personne	☐	☐	☐	☐
11. Jardinerie	☐	☐	☐	☐
12. Tabac/presse/journaux	☐	☐	☐	☐

Q8 – Utilisez-vous la vente à distance pour certains achats depuis votre résidence secondaire ?

☐ Si oui lesquels ? :……..
☐ Non concerné

Q9 – Quel est votre niveau de satisfaction concernant les <u>commerces</u> dans votre commune de résidence secondaire (en prenant en compte toute l'année)**?**

		Très Satisfait	Satisfait	Peu satisfait	Pas du tout satisfait	Sans opinion
1. La diversité de l'offre	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
2. Les horaires d'ouverture	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
3. Le rapport qualité/prix	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
4. L'accueil	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐

Q10 – Quel est votre niveau de satisfaction concernant les <u>restaurants et bars</u> dans votre commune de résidence secondaire (en prenant en compte toute l'année)**?**

		Très Satisfait	Satisfait	Peu satisfait	Pas du tout satisfait	Sans opinion
1. La diversité de l'offre	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
2. Les horaires d'ouverture	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
3. Le rapport qualité/prix	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐
4. L'accueil	Juillet/août	☐	☐	☐	☐	☐
	Hors saison	☐	☐	☐	☐	☐

Q11 – Pendant votre séjour dans votre résidence secondaire, quels services utilisez-vous ?

	Sur votre commune	Autre commune	Non concerné
1. Esthétique/Coiffure	☐	☐	☐
2. Pressing/Laverie	☐	☐	☐
3. Jardinage/Entretien	☐	☐	☐
4. Ménage/Nettoyage	☐	☐	☐
5. Gardiennage	☐	☐	☐
6. Banque/Distributeurs	☐	☐	☐
7. Entretien/Réparation automobile	☐	☐	☐
8. Aide à la personne	☐	☐	☐
9. Autres (précisez) :…… …… ……	☐	☐	☐

Q12 – Quel est votre niveau de satisfaction concernant les services cités ci-dessus ?

☐ Très satisfait ☐ Satisfait ☐ Peu satisfait ☐ Pas du tout satisfait ☐ Sans opinion

Q13 – Depuis 5 ans, avez-vous fait des travaux d'amélioration/rénovation dans votre résidence secondaire ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, avez-vous acheté des matériaux dans les commerces : *(plusieurs réponses possibles)*

- ☐ De la commune
- ☐ De communes voisines
- ☐ Ailleurs

Si oui, avez-vous fait appel à des entreprises : *(idem)*

- ☐ De la commune
- ☐ De communes voisines
- ☐ Ailleurs
- ☐ Vous n'avez pas fait appel à des entreprises

Votre résidence secondaire

Q14 – Votre résidence secondaire est-elle :

☐ Une maison ☐ Un appartement

☐ Autres (précisez) : ……..

Q15 – Combien de personnes peuvent y dormir ?

Nombre de places de couchage :……..

Q16 – Où se situe-t-elle?
Le nom de la commune :……
Le code postal :……
Le nom de la rue :……

Q17 – En quelle année êtes-vous personnellement devenu propriétaire de votre résidence secondaire?

_ _ _ _ _

Q18 – Comment êtes-vous devenu propriétaire de votre résidence secondaire?
- ☐ Vous avez acheté un bien déjà construit
- ☐ Vous l'avez faite construire
- ☐ Vous en avez hérité

Q18bis – Si vous avez hérité de ce bien, depuis quelle année est-il dans votre famille ? _ _ _ _ _

Q19 – Avant d'acquérir votre résidence secondaire, quelle connaissance aviez-vous de sa commune d'implantation ? *(plusieurs réponses possibles)*
- ☐ Aucune connaissance
- ☐ Connaissance du lieu par sa réputation
- ☐ Ancien résident permanent
- ☐ Ancien touriste dans le lieu
- ☐ Enfant ou petit enfant de résident secondaire/permanent

Q20 – Depuis quelle année fréquentez-vous votre lieu de résidence secondaire ? _ _ _ _ _

Q21 – Avez-vous un projet particulier concernant l'avenir de votre résidence secondaire ? *(plusieurs réponses possibles)*
- ☐ En faire votre résidence principale
- ☐ L'améliorer (travaux, rénovation, etc.)
- ☐ La vendre
- ☐ La louer ponctuellement
- ☐ La louer à l'année
- ☐ Donation à vos enfants (faite ou à venir)
- ☐ Aucun projet précis pour l'instant
- ☐ Autres (précisez) :……

UNIQUEMENT POUR LES RESIDENCES SECONDAIRES SITUEES SUR LE LITTORAL :

Q22 – Considérez-vous que votre résidence secondaire est située dans une zone exposée aux risques liés à la mer ?
☐ Oui ☐ Oui, de plus en plus ☐ Non

Q23 – Votre résidence secondaire a-t-elle déjà subi des dégâts liés à la mer ?
☐ Oui ☐ Non

Votre profil

Q24 – Quel est le code postal de la commune de résidence <u>principale</u> (où vous habitez à l'année) ?

_ _ _ _ _

Q25 – Combien de personnes vivent dans votre foyer (*résidence principale*) **?** ……
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ Plus
dont ____ enfant(s) de moins de 16 ans

Q26 – Quelle est votre année de naissance?_ _ _ _ _

Q27 – Actuellement vous êtes :

	Vous	Votre conjoint
Actif	☐	☐
Retraité	☐	☐
Autre (étudiant, personne au foyer, etc.)	☐	☐

Q28 – Quelle est votre catégorie professionnelle ? *(Pour les **retraités** et les **demandeurs d'emploi**, merci d'indiquer la dernière profession exercée)*

	Vous	Votre conjoint
Agriculteur	☐	☐
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	☐	☐
Cadre supérieur, profession intellectuelle supérieure	☐	☐
Profession intermédiaire (technicien, agent de maîtrise, cadre moyen, etc.)	☐	☐
Employé	☐	☐
Ouvrier	☐	☐

Q29 – Dans quelle tranche de <u>revenus mensuels nets</u> votre ménage se situe-t-il ?
☐ Moins de 2 200€ ☐ Entre 2 200€ et 4 200€
☐ Entre 4 201€ et 5 600€ ☐ Entre 5 601€ et 7 000€
☐ Plus de 7 000€ ☐ Ne souhaite pas répondre

Q30 – Accepteriez-vous d'être contacté après la saison estivale pour participer à un complément d'enquête ?
☐ Oui ☐ Non
Si oui, merci d'indiquer :
Un numéro de téléphone auquel nous pourrons vous joindre : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ / _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Le(s) jour(s) qui vous conviennent le mieux : ☐lundi ☐mardi ☐mercredi ☐jeudi ☐vendredi ☐samedi
Le créneau horaire qui vous convient le mieux : à partir de ☐ 10h ou ☐ 17h
Le nom de la personne à rappeler (*facultatif*) :……

Nous vous remercions pour le temps que vous avez consacré à ce questionnaire.

Merci de le retourner à l'aide de l'enveloppe T AVANT LE 22 NOVEMBRE 2014

Une question, une précision concernant le questionnaire ?

Caroline BONTET se tient à votre disposition au 05.46.31.71.71 (caroline.bontet@en-charente-maritime.com)

Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6/01/1978 modifiée en 2004, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations collectées vous concernant.

Questionnaire téléphonique 2014
– complément d'enquête –

« Bonjour,
Je suis ……, de *structure enquêtrice*.
Je vous rappelle comme convenu pour participer au complément d'enquête de l'étude sur les usages des résidences secondaires. Auriez-vous quelques minutes à m'accorder maintenant pour y répondre ? (Notre entretien durera une dizaine de minutes.) »

Comparaison entre résidence principale et résidence secondaire

« Nous allons tout d'abord comparer le lieu de votre résidence secondaire avec celui de votre résidence principale »

T1- (*fermée simple*) **Votre résidence principale est-elle ?**
☐ 1- Maison ☐ 2- Appartement ☐ 3- Autres (précisez) : …….

T2- (*fermée multiple*) **Quels sont les équipements dont dispose votre <u>résidence principale</u> ?**
☐ 1- Jardin ☐ 2- Balcon ☐ 3- Cour ☐ 4- Piscine ☐ 5- Aucun

T3- (*fermée multiple*) **Quels sont les équipements dont dispose votre <u>résidence secondaire</u> ?**
☐ 1- Jardin ☐ 2- Balcon ☐ 3- Cour ☐ 4- Piscine ☐ 5- Aucun

T4- (*ouverte*) **Quelles sont les surfaces habitables de vos logements en résidence secondaire et en résidence principale ?**
1- Surface logement de la résidence secondaire : ……m²
2- Surface logement de la résidence principale : ……m²

T5- (*ouverte*) **Quelles sont les surfaces de vos logements (terrain, cour, balcon y compris) ?**
1- Résidence secondaire :……m²
2- Résidence principale : ……m²

T6 : *(9 fermées simples)* **A quelle résidence attribueriez-vous la caractéristique suivante :**

	Ma résidence principale	Ma résidence secondaire	Autant l'une que l'autre	Aucune des deux	Sans opinion
1- Calme et tranquillité, bien-être					
2- Confort					
3- Caractère animé du lieu					
4- Qualité de l'environnement et du paysage					
5- Diversité des commerces et services					
6- Qualité du patrimoine architectural/urbain					
7- Qualité des relations sociales et du voisinage					
8- Lieu de retrouvailles familiales et/ou amicales					
9- Proximité géographique de la famille et/ou d'amis					

T7- (*fermée multiple*) **Dans la commune de votre <u>résidence principale</u>, participez-vous à une association locale de type :**
☐ 1- Protection de l'environnement
☐ 2- Protection du patrimoine
☐ 3- Culturelle
☐ 4- Sportive
☐ 5- Une association de propriétaires
☐ 6- Un comité de quartier
☐ 7- Autre(s) (précisez) : ……
☐ 8- Aucune participation particulière

Autres lieux de résidence

T8- *(fermée simple)* **– En dehors de votre résidence principale et de cette résidence secondaire, utilisez-vous régulièrement un autre logement (**ex : pied-à-terre professionnel, autre résidence secondaire, mobil-home, bateau, etc.) **?**
☐ 1- Oui ➔ **T9**
☐ 2- Non
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T9- *(fermée multiple)* **– Quel type de logement ?**
☐ 1- Résidence d'un proche (conjoint, enfant, ami)
☐ 2- Pied-à-terre professionnel
☐ 3- Autre résidence secondaire en propriété
☐ 4- Autres (ex : camping-car, mobil-home, bateau)

Fréquentation de la résidence secondaire

T10- *(ouverte)* **Combien de fois êtes-vous venu(e) dans votre résidence secondaire en un an, c'est-à-dire depuis septembre 2013 ?** ……..fois

T11-(*fermée multiple spontanée*) **Qu'est-ce qui vous empêche de venir plus souvent dans votre résidence secondaire ?**

☐ 1- Le manque de temps libre
☐ 2- L'activité professionnelle (du propriétaire/du conjoint)
☐ 3- Des problèmes de santé
☐ 4- Une trop grande distance depuis le domicile
☐ 5- Son occupation par d'autres personnes (locataires, famille, autres propriétaires…)
☐ 6- Des obligations personnelles, familiales…
☐ 7- De mauvaises conditions météorologiques (sur le lieu de RS)
☐ 8- Des raisons financières (coûts)
☐ 9- Le manque d'activités hors saison sur le lieu de RS
☐ 10- Pas de souhait de venir plus souvent
☐ 11- Autre raison
☐ 12- Rien ne vous empêche de venir plus souvent

Votre résidence secondaire face aux risques

Questions réservées aux propriétaires dont la résidence est située en zone littorale

T12- (*fermée simple*) **– Votre résidence secondaire a-t-elle déjà subi des dégâts liés à des évènements extrêmes** *(par exemple submersion, incendie, etc.)* **?**

☐ 1- Oui ➔ **T13**
☐ 2- Non

T13- (*fermée multiple*) **– Si oui, à quelle occasion ?**

☐ 1- Tempête de 1999
☐ 2- Tempête de 2010 (Xynthia)
☐ 3- Incendie de forêt
☐ 4- Autre(s)
☐ 5- Aucun

T14- (*fermée multiple*) **Etiez-vous présent(e) dans votre résidence secondaire lors des évènements extrêmes suivants :**

☐ 1- Xynthia ☐ 2- Tempête de 1999 ☐ 3- Autre ☐ 4- Non➔ **T15**

T15- (*fermée multiple*) **En votre absence, comment avez-vous été informé(e) sur d'éventuels dégâts ?**

☐ 1- Venu(e) sur place
☐ 2- Contact avec les voisins/connaissances sur place (amis, famille, concierge...)
☐ 3- Contact avec les autorités locales (mairie, gendarmerie, secours,…)
☐ 4- Informé par les médias
☐ 5- Autre moyen

T16- (*fermée simple*) **– Votre bien a-t-il été classé en zone noire ou en zone de solidarité lors de la tempête Xynthia ?**

☐ 1- Oui
☐ 2- Non
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T17- *(fermée simple)* **– Jugez-vous ce classement approprié aux risques de submersion?**

☐ 1- Oui
☐ 2- Non
☐ 3- *Ne sait pas*
☐ 4- *Ne souhaite pas répondre*

T18- (*fermée simple*) **– Suite à la tempête Xynthia, avez-vous participé à une ou plusieurs actions collectives ?**

☐ 1- Oui ➔ **T19**
☐ 2- Non

T19- Si oui, lesquelles ? (*fermée multiple*)

☐ 1- Aide aux sinistrés (nettoyage, dons, etc.)
☐ 2- Réunions publiques sur le risque de submersion
☐ 3- Pétitions
☐ 4- Témoignages dans les médias
☐ 5- Associations de riverains
☐ 6- Autre(s) action(s)

…▶

…▶

Pratiques de loisirs

T20- (*fermée multiple spontanée*) **– Quels sont les lieux (sites touristiques, villes, etc.) avez-vous visité au cours de l'année écoulée ?** *(c'est-à-dire depuis septembre 2013)* **?**

☐ 1- Marais Poitevin
☐ 2- La Rochelle
☐ 3- Aquarium de La Rochelle
☐ 4- Tours de La Rochelle
☐ 5- Ile de Ré
☐ 6- Phare des Baleines (St Clément)
☐ 7- Ile d'Aix
☐ 8- Rochefort
☐ 9- Chantier de l'Hermione (Rochefort)
☐ 10- Corderie Royale (Rochefort)
☐ 11- Commune de Hiers-Brouage
☐ 12- Saint-Jean-d'Angély
☐ 13- Ile d'Oléron
☐ 14- Petit Train de Saint-Trojan-les-Bains
☐ 15- Phare de Chassiron (St Denis d'Oléron)
☐ 16- Zoo de la Palmyre
☐ 17- Royan
☐ 18- Jardins du monde (Royan)
☐ 19- Saintes
☐ 20- Arènes de Saintes
☐ 21- Paléosite (St Césaire)
☐ 22- Château des Enigmes (Pons)
☐ 23- Antilles (Jonzac)
☐ 24- Pôles Nature
☐ 25- Cognac
☐ 26- Maisons de Cognac
☐ 27- Puy du Fou (Les Epesses)
☐ 28- Futuroscope (Chasseneuil du Poitou)
☐ 29- Autre(s) site(s) : **T29bis précisez**……
☐ 30- Aucun site

T21- *(ouverte)* **– Quels sont les événements (festivals, expositions, animations, etc.) auxquels vous avez assisté au cours de l'année écoulée ?** *(c'est-à-dire depuis septembre 2013)* **?**……

T22- (*ouverte*) **– Pour votre foyer, combien avez-vous dépensé sur l'année écoulée pour toutes ces activités de loisirs (visites de sites et événements) ?**

☐ 1- *Réponse :* …… *€ (s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 100€ », « 250€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T23- (*fermée multiple*) **– Utilisez-vous les services de l'Office du tourisme ?**

☐ 1- Oui En vous rendant sur place
☐ 2- Oui Sur le site internet de l'OT
☐ 3- Non
☐ 4- Autre moyen

Postes de dépenses

T24- (*ouverte*) **– Depuis un an, combien avez-vous dépensé globalement pour votre shopping** *(souvenirs, vêtements, chaussures, accessoires de mode, bijoux, cadeaux, etc.)* **sur votre lieu de séjour ?**

☐ 1- *Réponse :* …… *€ (s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 100€ », « 250€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T25- (*ouverte*) **– Quand vous venez une semaine, combien dépensez-vous en moyenne pour vos courses alimentaires sur place ?**

☐ 1- *Réponse :* …… *€ (s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 100€ », « 250€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T26- (*ouverte*) **– Depuis septembre 2013, combien de fois au total êtes-vous allé(e) au restaurant sur l'ensemble de vos séjours ?** ……..fois

T27- (*fermée multiple*) **– Lors de vos séjours, quel type de restaurant choisissez-vous généralement ?**

☐ 1- Fast-food, kebab, sandwicherie
☐ 2- Cafeteria
☐ 3- Pizzeria
☐ 4- Crêperie
☐ 5- Restaurant classique/traditionnel, brasserie
☐ 6- Fruits de mer, poissons
☐ 7- Restaurant gastronomique (étoilé, etc.)
☐ 8- Autre (thématique, etc.)

T28- (*ouverte*) **– Combien dépensez-vous en moyenne au restaurant par personne ?**

☐ 1- *Réponse : …… €* *(s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 15€ », « 30€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T29 – (*fermée simple*) **Combien de personnes sont concernées par ces dépenses au restaurant ? :**
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ Plus de 6

T30- (*fermée simple*) **– Faites-vous appel à des prestataires de services pour l'entretien de votre résidence secondaire** (jardinage, ménage, gardiennage, etc.) **?**
☐ 1- Oui ➔ **T31**
☐ 2- Non

T31- (*ouverte*) **: Combien dépensez-vous à l'année pour ces services d'entretien?**

☐ 1- *Réponse : …… €* *(s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 200€ », « 700€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*

T32- (*ouverte*) **– Si vous avez fait des travaux dans votre résidence secondaire, combien avez-vous dépensé dans les 5 dernières années ?**
☐ 1- *Réponse : …… €* *(s'ils hésitent, leur proposer des ordres de grandeur, ex. « autour de 2 500€ », « 10 000€ », etc.)*
☐ 2- *Ne sait pas*
☐ 3- *Ne souhaite pas répondre*
☐ 4- *N'a pas fait de travaux*

Location de la résidence secondaire

T33- (*fermée simple*) **– Vous arrive-t-il de louer votre résidence secondaire ?**
☐ 1- Oui ➔ **T34**
☐ 2- Non

T34 (*fermée simple*) **– A quelle fréquence ?**
☐ 1- Tous les ans
☐ 2- Cela dépend des années

T35- (*fermée multiple*) **– Quels outils de promotion et de commercialisation utilisez-vous pour cette location ?**
☐ 1- Office du Tourisme
➔si coché : **T36**
➔si *non coché* : **T37**
☐ 2- Agence immobilière ➔ **T36**
☐ 3- Sites Internet spécialisés (ex : Abritel)
☐ 4- Bouche à oreille
☐ 5- Autre

T36- (*fermée simple*) **- Etes-vous satisfait du rapport qualité/prix de cette structure ?**
☐ 1- Très satisfait
☐ 2- Satisfait
☐ 3- Peu satisfait
☐ 4- Pas du tout satisfait

T37- (*fermée simple*) **– Connaissez-vous les services de location proposés par l'Office du Tourisme ?**
☐ 1- Oui
☐ 2- Non

« C'est la fin de notre questionnaire, je vous remercie de m'avoir accordé de votre temps pour y répondre. »
Salutations d'usage…

Grille d'entretien
- Focus group -

INTRODUCTION	
Compléter les fiches individuelles	5 minutes
Présentation des animateurs	5 minutes
Projet / partenariat / objectifs	
Présentation de chaque RS en quelques mots	10 minutes
Principes et règles du FG	
QUESTION / THÈMES	
1 - Qu'est ce que vous apporte votre RS par rapport à votre RP ?	30 minutes
2 - Avez-vous l'impression de profiter suffisamment de votre RS ?	Fréquentation - déplacements Stratégie résidentielle
3 - Qu'est ce qui freine votre fréquentation de la RS ?	
4 - Aimeriez-vous y vivre à l'année ?	
5 - Qu'est-ce qui fait la qualité de vie de la commune/île ?	30 minutes
6 - Pensez-vous que votre RS soit bien située ?	Perception de la qualité de vie et de l'environnement Proximité et fréquentation des commerces Risques liés à la mer Stratégie résidentielle
7 - Avez-vous envisagé de posséder une RS dans d'autres lieux du littoral charentais ?	
8 - La mer est-elle un élément essentiel de la qualité de vie de la commune ?	
9 - Quel avenir pour votre RS ?	
10 - Quelle relation avez-vous avec les habitants permanents et les touristes ?	20 minutes
11 - Vous considérez-vous comme touriste ?	Intégration dans le lieu
12 - Pensez-vous qu'il y ait trop de touristes ?	
13 - Si vous étiez maire de la commune, quelle serait la première mesure que vous prendriez afin d'améliorer la qualité de vie ?	15 minutes
CONCLUSION	
Avis sur le déroulement du FG ?	5 minutes
	2h

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1.1 Carte de localisation du département et des territoires partenaires p.9

FIGURE 1.2 Schéma du pilotage de l'étude p.10

FIGURE 1.3 Présentation chronologique du processus d'enquête p.12

FIGURE 1.4 Région de résidence principale des propriétaires résidents secondaires p.14

FIGURE 1.5 Revenus mensuels nets des ménages p.14

FIGURE 2.1 L'ancienneté dans le lieu de résidence secondaire en Charente-Maritime p.17

FIGURE 2.2 Nombre moyen de jours d'occupation par les propriétaires et leurs proches p.19

FIGURE 2.3 Fréquence des venues en résidence secondaire en fonction de la distance à la résidence principale p.21

FIGURE 2.4 Principaux freins à la fréquentation de la résidence secondaire p.21

FIGURE 5.1 Répartition des classes de propriétaires en Charente-Maritime p.46

FIGURE 5.2 Répartition des classes de propriétaires par zone p.48

FIGURE 5.3 Répartition des classes de propriétaires par territoire p.49

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1.1 Les sources disponibles pour construire la base de données « adresses de propriétaires de résidences secondaires » p.11

TABLEAU 3.1 Les dépenses moyennes sur place p.28

TABLEAU 4.1 Que représente la résidence secondaire pour son propriétaire ? p.35

TABLEAU 4.2 Comparaison des caractéristiques des résidences principales et secondaires p.37

TABLEAU 5.1 Classement des variables du questionnaire « courrier » en catégories p.45

BIBLIOGRAPHIE

ATOUT FRANCE, *La résidence secondaire en France - Fonctionnement économique, mise en marché, services d'intendance,* n°24, Mayenne, 2010, 113 pages.

BLONDY Caroline, VACHER Luc, VYE Didier, *« Les résidents secondaires, des acteurs essentiels des systèmes touristiques littoraux français ? », Territoire en mouvement Revue de géographie et aménagement* [En ligne], Articles, mis en ligne le 20 avril 2016. URL : http://tem.revues.org/3344.

BLONDY Caroline, VACHER Luc, VYE Didier, *« L'apport de la notion de population présente dans l'analyse du peuplement littoral », Espace, Populations, Sociétés*, n°1-2, 2013, pages 95 à 110.

BOURRAT Yannick, *« La Résidence Secondaire. Obstacle ou tremplin au développement local ? », Espaces*, n°176, Éditions *Espaces* tourisme & loisirs, 2000, 6 pages.

BRUNET Roger, FERRAS Robert, THÉRY Hervé, *Les mots de la géogra--phie, dictionnaire critique*, Montpellier/Paris/Reclus/La Documentation Française, 1992, 470 pages.

CDT ARDECHE (Comité Départemental du Tourisme), *Les résidences secondaires en Ardèche, présentation des principaux résultats de l'étude*, Observatoire Départemental de l'Économie Touristique, Service Développement, 2006, 30 pages.

CCI ALENÇON (Chambre de Commerce et d'Industrie), *Évolution des résidences secondaires entre 1990 et 2006*, 2010, 81 pages.

CHARENTE-MARITIME TOURISME, *Les résidences secondaires en Charente-Maritime*, 2009, 11 pages.

CRT NORD-PAS DE CALAIS (Comité Régional de Tourisme), *Étude de marché des locations de meublés en Nord-Pas de Calais*, cahier des charges, 2011, 8 pages.

DJIST Martin, LAZENDORF Martin, BARENDREGT Angela, SMIT Leo, *« Second homes in Germany and the Netherlands: ownership and travel impact explained », Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie,* n°96(2), 2005, pages 139 à 152.

DONNAT Stéphane, VYE Didier, BONTET Caroline, VERMANDÉ Murielle, BLONDY Caroline, *« Quels enjeux autour de l'usage des résidences secondaires ? Présentation de l'étude menée en Charente-Maritime », Espaces*, n°326, 2015, pages 58 à 63.

DONNAT Stéphane, VYE Didier, BONTET Caroline, VERMANDÉ Murielle, VACHER Luc, *« Résident secondaire, es-tu là ? L'exemple de la Charente-Maritime », Espaces,* n°326, 2015, pages 94 à 101.

DUHAMEL Philippe, *« Les communautés vacancières. Définir un nouveau type de lieux touristiques à partir de la Côte d'Albâtre (Seine-Maritime) », Norois,* n°206, 2008, pages 21 à 36.

DUHAMEL Philippe, *« Vivre à Majorque, la sédentarisation des résidents secondaires », Espaces*, n°176, 2000, pages 33 à 37.

EQUIPE MIT, *Tourisme 1 : Lieux communs*, Paris, Belin, 2002, 320 pages.

EQUIPE MIT, *Tourisme 2 : Moments de lieux*, Paris, Belin, 2005, 349 pages.

EQUIPE MIT, *Tourismes 3 : La révolution durable*, Paris, Belin, 2011, 330 pages.

INSEE POITOU-CHARENTES, *Les résidences secondaires : une composante du développement et de l'attractivité de la région*, n°288, Naintré, 2009, 6 pages.

McINTYRE Norman, WILLIAMS Daniel, McHUGH Kevin, *Multiple dwelling and tourism, negotiating place, home and identity*, Wallingford : CABI, (dir) 2006, 368 pages.

MÜLLER Dieter K., *« Reinventing the countryside: German second-home owners in Southern Sweden », Current Issues in Tourism*, 5, 2002, pages 426 à 446.

OVERVAG K., BERG N.G., *« Second homes, rurality and contested space in Eastern Norway », Tourism Geographies,* 13, 2011, pages 417 à 442.

PROUTEAU Lionel & WOLFF François-Charles, *« Adhésions et dons aux associations : permanences et évolutions de 2002 à 2010 », Economie et statistique*, n°459, 2013, pages 27 à 57.

SACAREAU Isabelle, VACHER Luc, VYE Didier, *« La résidence secondaire est-elle un objet aux confins du tourisme ? Réflexions à partir de l'exemple des résidences secondaires des Britanniques en Poitou-Charentes »*, in **FRANÇOIS H., BOURDEAU P., PERRIN-BENSAHEL L.** (éd.), *Fin (?) et confins du tourisme. Interroger le statut et les pratiques de la récréation contemporaine*, Paris, L'Harmattan, 2013, pages 177 à 193.

STOCK Mathis, *« L'hypothèse de l'habiter poly-topique : pratiquer les lieux géographiques dans les sociétés à individus mobiles », EspacesTemps.net,* Travaux, 26.02.2006.

TILLET Marion, *« Le parc des résidences secondaires en France : état des lieux », Espaces,* n°326, 2015, pages 48 à 54.

URBAIN Jean-Didier, *« Le résident secondaire, un touriste à part ? », Ethnologie française,* vol. 32, 2002/03, pages 515 à 520.

VACHER Luc, VYE Didier, *« Penser l'habiter à travers la pratique des lieux touristiques par les excursionnistes, touristes et résidents »*, in **FRELAT-KAHN Brigitte & LAZZAROTTI** Olivier, *Habiter : vers un nouveau concept ?*, Paris, Armand Colin, 2012, pages 197 à 210.

Pour citer ce rapport :

Bontet C. (coord.), Blondy C., Donnat, S., Plumejeaud C.,
Riollet J.-P., Vacher L., Vermandé M., Vye D., 2016,
Propriétaires et usages des résidences secondaires
en Charente-Maritime, Rapport de synthèse 2016
UMR LIENSs CNRS-Université de La Rochelle,
Charente-Maritime Tourisme,
CCI La Rochelle & CCI Rochefort et Saintonge, 65 p.

Comité Technique de l'étude sur les propriétaires de résidences secondaires en Charente-Maritime :

Caroline BONTET(coord.), Charente-Maritime Tourisme
Caroline BLONDY, UMR LIENSs CNRS-Université de La Rochelle
Stéphane DONNAT, Charente-Maritime Tourisme
Christine PLUMEJEAUD, UMR LIENSs CNRS-Université de La Rochelle
Jean-Philippe RIOLLET, CCI Rochefort et Saintonge
Murielle VERMANDÉ, CCI La Rochelle
Luc VACHER, UMR LIENSs CNRS-Université de La Rochelle
Didier VYE, UMR LIENSs CNRS-Université de La Rochelle

Remerciements particuliers à Caroline BONTET,
chargée de mission coordinatrice de l'étude,
qui a oeuvré à l'interface entre tous les partenaires
et sans qui l'ensemble de ces résultats n'auraient pas vu le jour.

Remerciements également à **Alexandre LOUIS** pour la préparation
des Focus Groups 2013 et **Adélia GUIET** pour la préparation,
l'animation, les traitements et analyses des Focus Groups 2014.

Création et ligne éditoriale : MALAX

Charente Maritime
enquête résidences secondaires