



Plan d'actions Grèce

Un marché de niche à fort potentiel

La part des touristes helléniques ayant effectué un séjour à l'étranger a progressé en 2024 de +8% par rapport à 2023.

La destination France se place au 7ème rang des pays visités par les touristes helléniques avec la 4ème place concernant les recettes touristiques (45M €) générées du marché grec (source Eurostat).

Chiffres clés

240 000
Visiteurs en 2024

+22%
de visiteurs grecs en France en
2024 v. 2023

6,9
Durée moyenne de séjour

En savoir plus sur les clientèles de ce marché

Principales données économiques du marché

- Population : 10,40 millions d'habitants
- PIB 2024 : +2.3%
- Prévision PIB 2025 : +2,2% ; 2026 : +2,2%
- PIB/Habitant : 19,160 € (prix constants)
- Taux d'inflation (septembre 2025) : 1,8%
- Taux de chômage (septembre 2025) : 8,1% (en baisse v. 2024)
- Dette publique en forte baisse : 156% du PIB en 2024 v. 206% en 2020.

Sources : FMI - Eurostat

Positionnement de la destination France

Avant la crise, la Destination France accueillait près de **200 000 visiteurs grecs** chaque année pour environ 1,6 million de nuitées touristiques.

Le marché grec représente une clientèle à haute contribution et une classe supérieure francophile attachée à la France et à ses valeurs, avec des jeunes et les familles. En outre, la France bénéficie en Grèce d'un réseau de professionnels expérimentés et des connexions aériennes régulières entre nos deux pays.

En 2024, la destination France a accueilli 240.000 visiteurs grecs pour une recette touristique de l'ordre de 45 millions d'euros selon Eurostat.

- **Durée moyenne de séjour** : 9,7 jours
- **Connectivités aériennes** : 150 connexions hebdomadaires en été et 100 connexions en hiver, principalement d'Athènes

Principales motivations de séjour et mode de réservation

Profil des voyageurs

Repeaters : 50% / First timers : 50%

Bassins émetteurs : 80% Athènes et 20% Thessalonique

Clientèle haut de gamme et catégorie familiale supérieure

Voyage loisir : 70% / Voyage affaires : 30%

Moyenne d'âge : 45 ans (vieillissement de la population)

Le marché est constitué de plusieurs segments :

1. Clientèle individuelle aisée, francophile et francophone.
2. Clientèle de groupes, de classe moyenne-supérieure, captée par les réseaux professionnels.
3. Touristes d'affaires pour les salons et les congrès.

La majeure partie du secteur de l'économie du tourisme hellénique montre une dépendance :

- aux marchés européens : 90% des arrivées touristiques ;
- au tourisme international : 75% de la clientèle des structures hôtelières ;
- à la haute saison : 80% des séjours entre mai et septembre.

Principales raisons de choisir la France

Si ce marché est lui-même une destination touristique concurrente de la France, le marché grec présente de nombreux atouts : un marché de niches, un réseau de professionnels connaisseurs, des connexions aériennes régulières, une affinité avec les valeurs de la destination France. Le marché ne présente pas un gros volume, mais se situe d'une part

sur un segment très qualitatif et d'autre part sur celui des groupes. Il présente en outre une dimension affaires, avec notamment les salons et les congrès.

Activités favorites :

City Break
Culture et patrimoine
Événements
Shopping
Montagne

Place du tourisme d'affaires

Le tourisme d'affaires hellénique en France représente environ 30% des flux touristiques avec une présence remarquée aux Congrès ou salons.

Destinations favorites en France

Paris - Ile de France
Provence-Alpes-Côte d'Azur
Auvergne-Rhône-Alpes

Sensibilité au tourisme durable

Les touristes helléniques sont sensibles aux zones préservées et recherchent les grands espaces naturels pour fuir le tourisme de masse.

Mode de réservation

Une clientèle individuelle qui a pour habitude à 80% de réserver directement auprès des structures ou via les supports de réservations en ligne. L'intermédiation représente 20% des réservations et principalement dans le secteur affaires.

Saisonnalité

Printemps : 32%
Eté : 38%
Automne : 10%
Hiver : 20%

Recommandations pour aborder ce marché

Le marché grec dispose de plusieurs atouts pour la destination France : il est considéré comme un marché de niche, avec un réseau de professionnels expérimentés et des connexions aériennes régulières entre nos deux pays. Il existe une affinité historique avec les valeurs de la destination France.

Compte-tenu du poids du marché limité et donc de la difficulté à fédérer des partenaires en temps normal, le plan d'actions proposé pour le marché grec en 2025 ne correspond pas à une démarche continue mais se concentre sur la mise en place d'actions d'opportunité et ciblées.

Vers le grand-public

Campagne Facebook de dark posts depuis la page Explore France en langue anglaise (env. 1.800 suiveurs grecs)

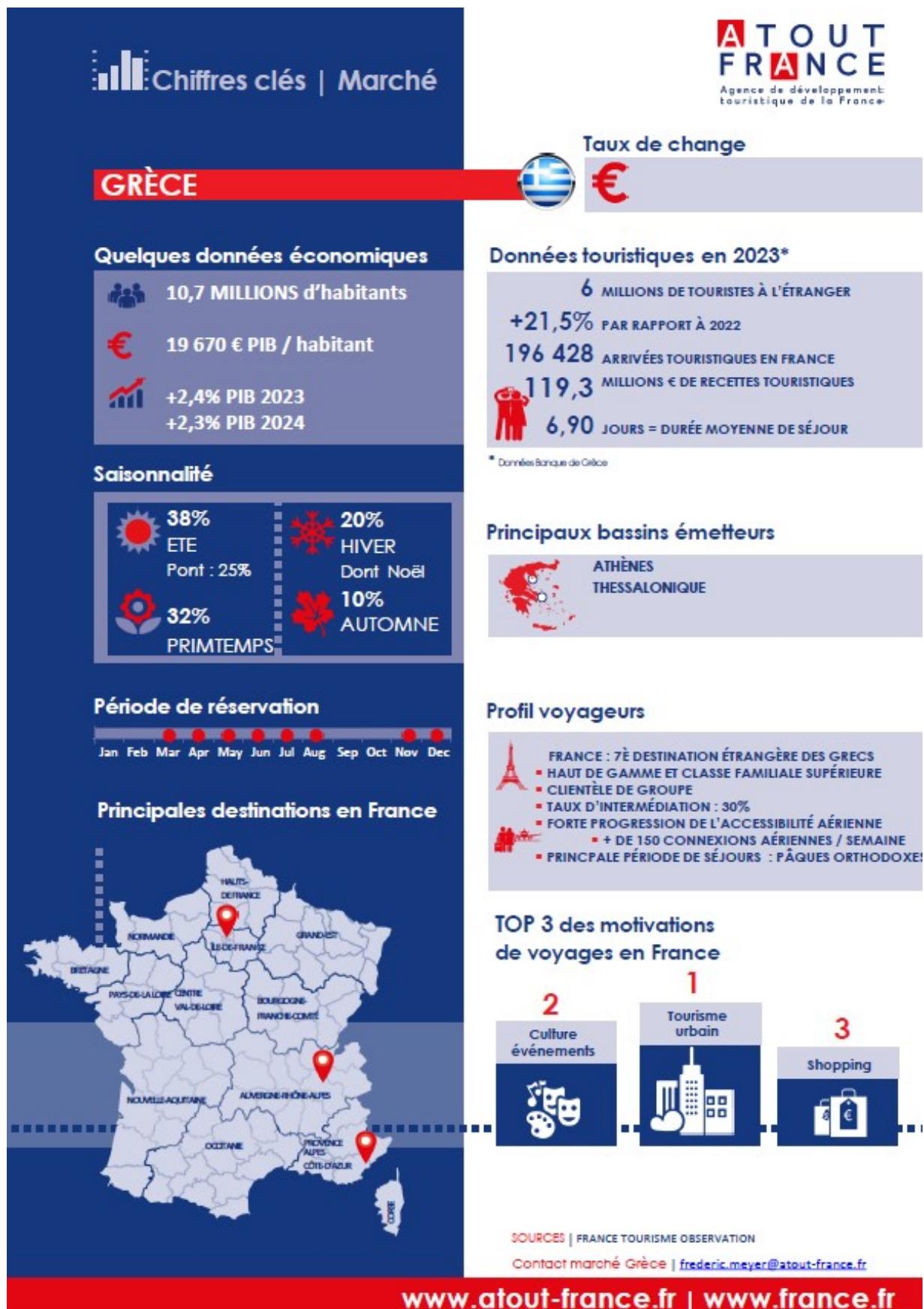
Vers la presse

Conférence de presse.
Accueils de presse.

Vers les professionnels

Démarchage à Athènes, permettant de rassembler les principaux TO et leurs réseaux d'agences.
Participation des tour-opérateurs grecs aux évènements Rendez-Vous en France et Destination Montagne 2025.
Eductours et accueils de tour-opérateurs grecs autour des évènements Rendez-Vous en France et Destination Montagne 2025.

Le marché Grèce en un clin d'oeil



Prestations proposées sur ce marché

Les évènements programmés

- [**Italie - Roadshow Francia B2B 2026**](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux
- [**Italie - Roadshow Francia B2B 2026**](#) : Rencontres B2B / Professionnels internationaux

Marchés d'intervention : Italie, Grèce

Type de rendez-vous :

Public attendu : Professionnels internationaux

Espaces et filières :

Rencontres professionnelles / workshops B2B Loisirs

OBJECTIFS

- Rencontrer les agences de voyage avec licence tour-opérateur, professionnels du tourisme affinitaire et associatif et tour-opérateurs
- Développer la programmation de nouveaux produits France auprès des professionnels italiens
- Soutenir les professionnels français dans leur développement commercial

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels et privés, groupes hôteliers, restaurants, DMC, transporteurs, sites patrimoniaux et culturels, sites œnotourisme

Nombre de partenaires souhaités :

10/15 par ville

Visibilité partenaire :

Deux newsletters dédiées au Roadshow (une pour la partie Région Toscane, une pour la partie Région des Pouilles)
Catalogue des exposants Posts LinkedIn sur la page Atout France Italia

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

16 janvier 2026

Précisions tarifaires :

1 table 4 villes : 5 450€ HT 1 table 2 villes Pise-Arezzo : 2 950€ HT 1 table 2 villes Bari-Lecce: 2 950€ HT

FORMAT

Liste des sessions :

Sessions

Roadshow Francia : Pise et Arezzo (Région Toscane)

Date de début	:	11 mars 2026
Date de fin	:	12 mars 2026
Date limite d'inscription	:	16 janvier 2026

Roadshow Francia : Bari et Lecce (Région des Pouilles)

Date de début	:	22 avril 2026
Date de fin	:	23 avril 2026
Date limite d'inscription	:	16 janvier 2026

Lieu :

Pise, Arezzo, Bari et Lecce

Format de l'opération :

Série de workshops B2B

Indicateur de performance :

Nombre de rendez-vous effectués, proportion de nouveaux contacts

Edition précédente :

Edition 2024 : plus de 1200 RDV d'affaires effectués pour 85% de nouveaux contacts

Profil visiteur :

Agents de voyages, tour-opérateurs, OTA, tourisme affinitaire et associatif (dont CRALs) italiens. A noter : trois tour-opérateurs grecs seront conviés au workshop de Bari (22 avril 2026).

Visiteur attendu :

20/25 par ville

MINNITI - FRANCESCA francesca.minniti@atout-france.fr

CASERINI - CHIARA chiara.caserini@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention : Italie, Grèce

Type de rendez-vous :

Public attendu : Professionnels internationaux

Espaces et filières :

Rencontres professionnelles / workshops B2B Loisirs

OBJECTIFS

- Rencontrer les agences de voyage avec licence tour-opérateur, professionnels du tourisme affinitaire et associatif et tour-opérateurs
- Développer la programmation de nouveaux produits France auprès des professionnels italiens
- Soutenir les professionnels français dans leur développement commercial

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels et privés, groupes hôteliers, restaurants, DMC, transporteurs, sites patrimoniaux et culturels, sites œnotourisme

Nombre de partenaires souhaités :

10/15 par ville

Visibilité partenaire :

Deux newsletters dédiées au Roadshow (une pour la partie Région Toscane, une pour la partie Région des Pouilles)
Catalogue des exposants Posts LinkedIn sur la page Atout France Italia

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

16 janvier 2026

Précisions tarifaires :

1 table 4 villes : 5 450€ HT 1 table 2 villes Pise-Arezzo : 2 950€ HT 1 table 2 villes Bari-Lecce: 2 950€ HT

FORMAT

Liste des sessions :

Sessions

Roadshow Francia : Pise et Arezzo (Région Toscane)

Date de début	:	11 mars 2026
Date de fin	:	12 mars 2026
Date limite d'inscription	:	16 janvier 2026

Roadshow Francia : Bari et Lecce (Région des Pouilles)

Date de début	:	22 avril 2026
Date de fin	:	23 avril 2026
Date limite d'inscription	:	16 janvier 2026

Lieu :

Pise, Arezzo, Bari et Lecce

Format de l'opération :

Série de workshops B2B

Indicateur de performance :

Nombre de rendez-vous effectués, proportion de nouveaux contacts

Edition précédente :

Edition 2024 : plus de 1200 RDV d'affaires effectués pour 85% de nouveaux contacts

Profil visiteur :

Agents de voyages, tour-opérateurs, OTA, tourisme affinitaire et associatif (dont CRALs) italiens. A noter : trois tour-opérateurs grecs seront conviés au workshop de Bari (22 avril 2026).

Visiteur attendu :

20/25 par ville

MINNITI - FRANCESCA francesca.minniti@atout-france.fr

CASERINI - CHIARA chiara.caserini@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Les opérations à la carte

2026

- **Italie & Grèce : éductours 2026** : Rencontres B2B / Professionnels internationaux

Marchés d'intervention : Grèce, Italie

Type de rendez-vous : Rencontres B2B

Public attendu : Professionnels internationaux

Campagne , Culture & patrimoine, Gastronomie , Grands

Espaces et filières : évènements , Montagne, Slow tourisme , Tourisme durable ,
Vélotourisme, Ville, OEnotourisme

Outils indispensables de formation et de programmation, les éductours permettent aux professionnels italiens et grecs de mieux connaître et mieux vendre votre destination / vos produits.

Thématiques possibles : tourisme durable, vélo / cyclisme, randonnées, gastronomie, oenotourisme, culture et patrimoine, haute contribution.

OBJECTIF

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels et privés

Nombre de partenaires souhaités :

1 à 5 par éductour

FORMAT

Format de l'opération :

3 à 4 jours de découverte de la destination

Indicateur de performance :

Impact sur la programmation et les ventes

Profil visiteur :

Tour-opérateurs, agents de voyage avec licence tour-opérateur

Visiteur attendu :

4-5 TOs max par eductour

CASERINI - CHIARA chiara.caserini@atout-france.fr
MINNITI - FRANCESCA francesca.minniti@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

