

C'est en  
isère

---

*Conseil d'Orientation d'Isère Tourisme*

# **Tourisme en camping-car** **un marché en pleine croissance**

Données de cadrage  
Attentes & Opportunités

---

isère  
-tourisme.com

- **Données de cadrage :**

→ «Marginal» jusque fin des années 80, le tourisme en camping-car est devenu un véritable **marché touristique**

**En 2012 :**

- ⇒ 1,3 million de camping-cars en Europe
- ⇒ 350 000 véhicules en circulation en France
- ⇒ Un marché en forte progression jusqu'en 2008 : x2 en 7 ans



1-Allemagne



2-France



3-Italie\*



4-Royaume-Uni\*

**4 pays européens en tête des ventes de camping-cars**

- En France, un camping-car est utilisé, en moyenne :
  - 13 fois par an, ce qui représente 77 nuits (plus de 2,5 mois)
    - ➔ Près de 2 fois plus qu'une résidence secondaire : 42 nuits en moyenne/an
  - Pour 10 séjours courts : éloignement maximum de 360 km
  - et 3 séjours longs : 650 km en moyenne
    - ➔ Cibles potentielles : bassins de proximité, clientèles nationales et européennes.
  - Pour parcourir 9 200 km (propriétaires uniquement)
    - ➔ Pratique d'un tourisme itinérant : recherche offres de séjours–découvertes
  - Avec un pouvoir d'achat élevé : 90% gagnent + de 2 000 euros par mois
    - ➔ Coût minimum d'un camping-car neuf : 45 000 euros (< 300 000 €)

- **2 grands types de camping-caristes**
  - Des FAMILLES avec enfants, notamment en bas-âge (un segment qui progresse)
  - Mais surtout une clientèle SENIOR :  
82% des camping-caristes ont 50 ans et plus (X2 par rapport à 2007)

### **Le marché des Séniors : une manne pour les acteurs touristiques**

- Du temps à consacrer aux loisirs (et l'envie d'en profiter )
- Pouvoir d'achat et budget disponibles (résidence principale payée, plus d'enfants à charge, etc.)
- Un clientèle de plus en plus active et mobile
- Un marché indéniablement en croissance :
  - . les plus de 60 ans : 25% de la population en 2015

## Le tourisme en camping-car : un art de vivre...

### Liberté, Autonomie, itinérance

- S'adapter à la météo
- Ne rien réserver
- Maitriser son budget
- Choisir ses étapes

⇒ 90% sillonnent la France  
⇒ 75%: -36H sur même lieu

### Actifs, sportifs, multi-activités

- Vélo
- Randonnée (50%)
- Pêche
- Ski
- Tout type de sports

⇒ 25% partent aux sports  
d'hiver avec leur cpg-car

### Echanger et découvrir

- Visite famille et amis
- Gastronomie locale
- Sites culturels et patrimoniaux (39%)

⇒ 80% s'approvisionnent  
auprès des commerces locaux

### Convivialité

- Prendre son temps
- Esprit «club»
- Partir entre amis ou en famille

⇒ Un bouche-à-oreille  
très puissant

### Respecter l'environnement

- Privilégier le tourisme vert
- Attentifs à la gestion de leur déchets, aux économies énergie

⇒ Comportement  
responsable

### Multiplier les séjours

- Faire des pauses plusieurs fois dans l'année
- Toute l'année : vac. scolaires, we, ponts

⇒ Réel potentiel  
Inter-saisons

- **Le tourisme en camping-car génère des retombées réelles pour l'économie locale :**
  - La dépense moyenne par occupant d'un camping-car et par jour est de 30 €uros (restaurants, producteurs locaux, bisirs, sports, visites culturelles... HORS carburant)
    - ➔ un marché qui ne connaît pas la crise,
    - ➔ des clientèles françaises mais aussi étrangères, à fort pouvoir d'achat

- **4 catégories d'équipements spécifiques :**

- *Les aires de stationnement*  
Parking pour une courte durée, aménagé à proximité des commerces et/ou centres d'intérêts touristiques.
- *Les aires d'accueil*  
Aire de stationnement du véhicule comme mode d'hébergement pour la nuit
- *Les aires de services*  
Permettent aux camping-cars de vidanger les eaux usées, se ravitailler en eau et déposer les déchets...
- *Les campings*  
Répondent aux attentes de certains profils de camping-caristes à la recherche d'espaces aménagés, de services (piscine, animations, etc.) ;  
Des fréquentations en haute saison mais aussi en basse saison...

### Options d'accueil alternatives

- Réseau d'accueil chez des particuliers (Bienvenue à la ferme, etc.)
- Les aires de stationnement privées (limitées à 6 empl.)

## Comment tirer parti de ce marché ?

---

- **Des solutions pertinentes pour faciliter l'accueil et le stationnement**

**83% des campings-caristes estiment que le stationnement est un vrai souci.**

- Aménagement de vastes parkings,
- Mise à disposition de bornes multifonctions et aires de services,
- Équipement des aires d'accueil avec tables de pique-nique, aires de jeux pour les enfants, poubelles, accès Wifi...
- Ouverture+++ des campings ou des accueils à la ferme aux campings-caristes
- Développement de « plans de circulation » (itinéraires recommandés/conseillés)
- ...Lutter contre la banalisation de l'accueil et les conflits d'usage.

- **Une communication ciblée et dédiée**

**Un réseau très organisé donc facile à travailler :**

- *Camping-Car Magazine* : 56 000 lecteurs/abonnés
- *Fédération et Clubs* : 45 000 campings-caristes adhèrent à la FFCC ; 13% adhèrent à un club
- *France Passion* : Un exemple de réseau d'accueil organisé  
Accueil des camping-cars chez les vignerons, artisans et fermiers de France (1 700 étapes en France)

Le concept : Des producteurs qui accueillent gratuitement pour 24H ;

Des campings-caristes qui sont invités à découvrir / consommer les produits de leurs terroirs ; Un guide à acheter chaque année.

---



## L'OFFRE DEDIEE

- 14 aires de services
- 38 aires d'accueil / aires de stationnement, soit +6% par rapport à 2011.
- 64 campings classés, équipés pour l'accueil de camping-cars
- 4 aires naturelles de campings accueillant les camping-cars (sur une offre totale de 7 aires naturelles)
- 7 campings à la ferme (sur un total de 10 campings à la ferme)

➔ Une offre conséquente : Moins qu'en Ardèche.. autant qu'en Savoie...

➔ Il y a 5 ans, l'Isère a été classé au 79<sup>ème</sup> rang des départements en matière d'aires d'accueil et de stationnement (Selon Camping-car Magazine) ;  
Gageons que ce classement ait évolué...

## Un dispositif de promotion dédié - 2013

### SUPPORTS

### PERIODE

#### EDITIONS

Réédition à **7 000 exemplaires** de la brochure **Campings & Camping-cars** qui présente l'offre du département ainsi que des idées de parcours. Réalisée en collaboration avec la fédération française des campeurs et camping caristes.

Diffusion dès **fin avril** dans les OT du département et lors des opérations de promotion d'Isère tourisme (Semaine européenne des Campings car/ semaine fédérale cyclo/ ardéchoise/etc.)

#### Achats d'espace PUBLICITAIRE

- Camping-car magazine

- 1 parution en mai (format pleine page)

#### RELATIONS PRESSE

- Reportages : lancement guide/ Chartreuse/Belledonne...
- Dispositif presse (CP et accueil de journalistes)

- Mai à septembre

#### PROMOTION

- Participation en temps qu'exposant à la semaine européenne du camping car à Vichy

Du 22 au 24 mai.

#### WEB

- **400 000 impressions** sur le site camping-car.com
- Bannière de une sur le site isere-tourisme.com

- Mai et juin

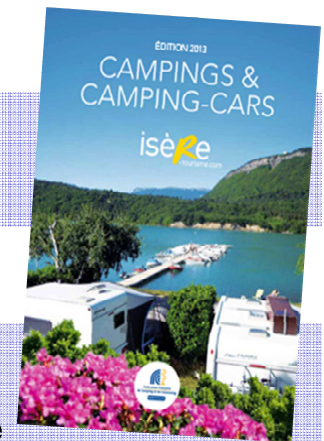
- Mai au septembre

#### E-MARKETING

- NEWSLETTER adressée à un **fichier loué de 24 000 contacts camping-caristes** abonnés à Camping Car magazine.
- Article dédié dans les newsletters mensuelles d'Isère Tourisme (env 80 000 contacts)

- Deuxième quinzaine d'avril

- D'avril à septembre



- **Pour ne pas conclure...**

Les résultats de ces enquêtes réalisées récemment  
(Tns-Sofrès, Cetelem, etc.) mettent fin à certains clichés :

- Le couple de jeunes, qui avec peu de moyens, campent « sauvage »
- Le Hollandais, avec les soutes pleines, qui ne dépensent rien sur place
- Le camping-cariste irrespectueux de l'environnement // poubelles, vidange...
- ...

→ Loin d'être un phénomène passager, c'est un vrai marché touristique qui offre de belles opportunités...

C'est en  
isère

---

*Conseil d'Orientation d'Isère Tourisme*

**merci de votre attention...**

**Contact :**

Pôle Animation & Services

Carine André, Responsable

04 76 00 33 51 – [carine.andre@isere-tourisme.com](mailto:carine.andre@isere-tourisme.com)

---

isère  
-tourisme.com