

ÉDITION PRINTEMPS 2019

Le Monde ACSI est une publication semestrielle du spécialiste incontesté du camping en Europe. Dans cette édition, vous découvrirez, entre autres, la réception du futur, le témoignage de Marco Walter sur la durabilité et notre dossier sur les enjeux du développement de la voiture électrique pour vous, propriétaire ou gérant de camping.

LOIS ET RÈGLEMENTS SUR LES TRAVAUX

Quels sont les obstacles auxquels peut être confronté un camping en cas de travaux ?

► Lisez notre article en page 4

CAMPINGCARD ACSI

De plus en plus de campeurs possèdent la CampingCard ACSI. Le nombre de séjours camping par client augmente également. En quoi ces développements profitent aux campings ?

► Lisez notre article en page 5

LES INSPECTEURS ACSI PASSENT AU NUMÉRIQUE

Grâce à deux nouveaux portails, les inspecteurs ACSI peuvent traiter vos informations de manière plus efficace, plus précise et plus sûre.

► Lisez notre article en page 6

PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM

Un « Property management system » (PMS) peut vous simplifier la vie. Comment cela fonctionne et quelles sont les dernières évolutions ?

► Lisez notre article en page 9

TENDANCES CAMPING 2019

Dans quel pays ira-t-on camper en 2019 ? Quelle est la plus grande contrariété en camping ? Nous avons posé ces questions, et bien d'autres, à des campeurs néerlandais, allemands, anglais, français, espagnols et italiens.

► Lisez notre article en page 10

ENTREPRENDRE AVEC PASSION

Ouvrir un tout nouveau camping, déplacer un camping ou rénover un ancien camping : quels défis vous attendent ? Découvrez les témoignages de quatre propriétaires de camping.

► Lisez notre article en page 12

NOUVELLES SUNLODGES

Redécouvrir les espaces disponibles. Telle est la stratégie de SunLodge. Il en va de même avec la nouvelle génération 2019 de mobile homes.

► Lisez notre article en page 15

Êtes-vous prêt pour l'électrique ?

Les bornes de recharge nécessitent une infrastructure particulière

En Europe, d'ici cinq ans, on comptera peut-être des millions de voitures électriques sur notre continent. Cette projection reste à prouver, mais vous doutez bien que, dans un futur déjà très proche, des voitures électriques arriveront aux portes de votre camping. Êtes-vous prêt à les accueillir ?

Les toutes premières voitures électriques sont apparues il y a une dizaine d'années, mais elles étaient plutôt petites et n'offraient qu'une autonomie très limitée. C'était le cas, jusqu'à l'arrivée de Tesla sur le marché, en 2012, et de son Model S, la première EV (acronyme anglais pour véhicule électrique) offrant jusqu'à 400 kilomètres d'autonomie.

Depuis, Tesla a été rejointe par de nombreux concurrents. En effet, aujourd'hui, presque tous les constructeurs ont lancé une gamme électrique. La Jaguar I-Pace, entièrement électrique, a même été élue voiture de l'année.



Outre les voitures électriques, on trouve déjà des camping-cars électriques sur le marché.

L'équivalent de 40 emplacements
Peut-être un conducteur de Tesla est-il déjà venu dans votre camping et vous a demandé si

vous aviez une borne de recharge. Brancher une voiture de ce type au réseau du camping n'est pas la solution idéale, puisque les batteries d'au moins 85 kilowatts,

branchées sur du 6 ou 10 ampères, à 230 volts, auraient besoin de presque 40 heures avant

► suite en page 2

La réception du futur

À quoi ressemble la réception du futur ? Les nouvelles technologies et l'automatisation pourraient bien révolutionner la fonction de cet espace, et donc son aménagement, sa localisation et sa portée. La réception restera toujours le point central auquel s'adresser en cas de questions. Toutefois, les longues files d'attente les jours d'arrivée resteront-elles un mal nécessaire ?

Aujourd'hui, la fonction principale de la réception est l'enregistrement des arrivées et des départs. L'arrivée est le premier contact avec un client du camping. Ce premier contact est souvent synonyme d'attente,

avant de devoir remplir toutes sortes de formalités et d'être guidés vers votre emplacement. Les files d'attente sont souvent source d'exaspération pour les campeurs et les propriétaires ou gérants de campings. Dans cet article,



Poste d'enregistrement Vakantiepark Stoetenslagh (Pays-Bas)

nous exposons des alternatives rendant l'enregistrement plus agréable, voire même superflu. Ces solutions libèrent de l'espace pour d'autres services qui favorisent un accueil de qualité et améliorent le rendement. Voici quelques idées pratiques.

À l'arrivée, pas de réception

Une arrivée sans réception peut être mise en place de plusieurs manières. Par exemple, en rendant possible l'enregistrement à distance, en ligne. À l'arrivée, une barrière équipée d'un système de reconnaissance de plaques d'immatriculation s'ouvre automatiquement. Un plan indiquant la localisation de l'emplacement peut être envoyé par email. En équipant les portes des logements de verrous à lecteur de cartes, il est possible d'envoyer une carte à l'avance au client. L'installation d'un verrou avec code est également possible. Le camping Marveld Recreatie, à Groenlo, aux Pays-Bas, utilise ce système.

Enfin, il est également possible de mettre en place un système de bracelets à code rfid, qui donne

accès au logement et aux équipements du camping. Un porte-monnaie numérique peut même y être associé.

Kiosque d'enregistrement

Le kiosque d'enregistrement est une autre méthode possible. Le camping Les 4 Saisons, à Grane, en France, l'utilise. Les propriétaires ont indiqué que cette méthode leur avait permis d'être plus disponibles pour les clients. Les kiosques sont également très pratiques pour les emplacements de camping. Une fois l'enregistrement effectué, l'eau et l'électricité, entre autres, peuvent être raccordé(e) à l'emplacement de camping-car.

Le camping Vakantiepark Stoetenslagh, aux Pays-Bas, utilise depuis 2017 un poste d'enregistrement avec barrière. Le gérant, Jan van Veen, explique ce système : « Les clients arrivent et se dirigent directement vers la réception, où ils reçoivent toutes sortes d'éléments pour leur séjour, par exemple, des informations sur le camping et les

► suite en page 2

► suite de la page 1

d'être chargées totalement. Pour limiter le temps de recharge, l'idéal est de proposer au minimum une installation triphasique (400 volts), sur du 16 ampères. Ainsi, le temps de charge serait d'environ dix heures. Dans ce laps de temps, la voiture raccordée aura consommé autant d'électricité que 40 emplacements. Et encore, nous ne parlons ici que de la recharge complète d'un seul véhicule. Toutefois, la probabilité que vous ayez, d'ici cinq ans, des clients roulant en voiture électrique est très élevée.

Linda Gedink, présidente d'EFCO & HPA (regroupement européen des fédérations de campings nationales), entrevoit d'autres changements. « Il faut non seulement penser à la manière de proposer des bornes de recharge, mais aussi aux éléments à prendre en compte pour le rechargement d'une voiture électrique. Selon le moment de la recharge, cela peut par exemple être plus onéreux en fin



La recharge d'une voiture électrique consomme autant d'électricité que 40 emplacements.

de journée, si plusieurs voitures souhaitent se brancher en même temps, au retour d'une excursion. Sans oublier l'infrastructure du camping. Un branchement 3,6 kW est très lent et adapté uniquement aux recharges de nuit, pour une voiture avec une batterie de faible capacité. Le branchement 11 kW est le plus utilisé mais nécessite un réseau triphasique 16 ampères et un branchement 22 kW nécessitera le double de courant. Outre l'investissement, d'environ 1 000 à plus de

3 000 euros par borne, il faut aussi veiller à ce que le réseau électrique local soit suffisamment puissant. Une alternative possible est d'augmenter la capacité grâce à des sources d'énergie renouvelable, par exemple en installant des panneaux solaires ou des éoliennes. »

Les éoliennes soulagent le réseau

Le camping La Ballena Allegra, à Sant Pere Pescador, au nord de l'Espagne, a choisi cette option.

« Nous avons construit un nouvel espace bungalow, où tous les logements sont équipés de panneaux solaires et d'une batterie pour stocker l'énergie non consommée », explique Alex Trias, le directeur général. « L'énergie produite en journée peut être utilisée de nuit, mais tous les bungalows sont équipés d'une borne pour voiture électrique, pour pouvoir utiliser le surplus d'électricité. Les 39 bungalows sont reliés les uns aux autres pour partager l'électricité. Ainsi, les véhicules électriques peuvent tout le temps être rechargés avec de l'électricité

dite verte. Nous avons également des bornes plus rapides à l'entrée, si nécessaire. »

« Nous avons choisi cette solution parce que nous étions inquiets du volume d'électricité à livrer si plusieurs véhicules se raccorderaient en même temps », précise Alex Trias sur les raisons de son choix pour les panneaux solaires. « Grâce à ces panneaux, nous pouvons proposer ce service sans augmenter les besoins en énergie externe du camping, tout en offrant également la possibilité d'une recharge plus rapide. »

La recharge rapide n'est pas idéale

Une véritable station de recharge rapide, semblable à celles que l'on trouve sur autoroute, n'est pas envisageable pour un camping. L'entreprise néerlandaise Fastned est spécialisée dans l'installation de bornes de recharge rapide et parle d'un investissement d'environ 80 000 euros par borne, pour une borne rapide de 50 kW, et d'un investissement du double pour une borne rapide de 175 kW. La porte-parole de Fastned, Kyra Hartlief, explique : « L'amortissement d'un tel investissement est non seulement compliqué, mais en plus, ce système nécessiterait un raccordement à un réseau au voltage moyen (medium voltage grid), de 3 à 30 kilo volts ».



Enregistrement très confortable au Camping & Resort Sangulí (Espagne).

► suite de la page 1

environs, le programme des activités, les douches, la piscine et les cartes pour ouvrir la barrière. Ils peuvent ensuite immédiatement se diriger vers leur emplacement ou leur logement. »

Réception sur appli

Autre possibilité : l'appli camping. Ainsi, le client peut s'enregistrer à l'avance sur son téléphone. L'appli présente également des possibilités marketing (upselling) et de partage d'informations sur les environs. Le tout, sans main d'œuvre supplémentaire. Dernier avantage de l'appli : elle reste souvent installée sur le téléphone après le séjour et peut donc être utilisée à des fins marketing.

L'accueil en salle

À l'opposé de ces solutions faisant disparaître la réception traditionnelle, on constate une forte tendance pour l'accueil

en salle. Ici, il s'agit de prendre le temps d'accueillir les clients comme il se doit. Les temps d'attente sont par exemple agréablement compensés, notamment en aménageant un espace d'attente confortable, ou en proposant de petites gourmandises et des boissons. Le Camping De Lakens (Pays-Bas) a choisi ce type de réception. Dans ce camping à la plage, la réception a été transformée en salle avec vue sur la mer. Le Camping & Resort Sangulí (Espagne) met tout en œuvre pour rendre l'attente plus agréable avec des sièges de qualité. Certains gérants ou propriétaires de camping décident parfois d'allier la réception à un bar. Aux moments où la réception n'est pas réellement nécessaire, le même espace peut alors servir de bar.

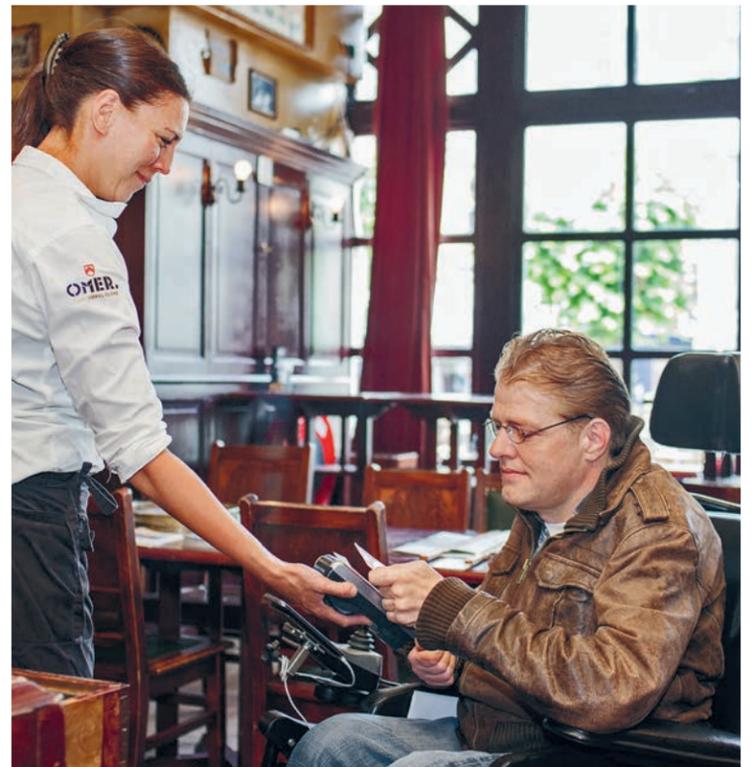
La réception, intermédiaire utile

Puisque les services standards sont de plus en plus automatisés,

cela laisse plus de temps pour d'autres fonctions et des activités upselling. Les clients qui ne connaissent pas les environs décident souvent sur place des activités qu'ils feront pendant leur séjour. Les activités proposées sur le camping ou à l'extérieur peuvent donc être mises en avant à la réception. Les clients s'informent via un(e) réceptionniste, des écrans ou encore, via la traditionnelle brochure. La promotion et la vente d'excursions ou d'activités de la région peuvent alors donner lieu à une commission. La réception endosse donc de plus en plus le rôle d'un office de tourisme.

La réception accessible

En Europe, il existe des accords sur l'accessibilité. Il est donc préférable de mettre en place des solutions physiques pour rendre la réception accessible à tous. Pensez par exemple à un comptoir rabaisé pour les



Des lecteurs de carte bancaires mobiles, pour les personnes en fauteuil.



Lounge de réception Camping De Lakens (Pays-Bas).

personnes en fauteuil, ou bien, à un lecteur de cartes bancaires mobile. N'oubliez pas les autres handicaps, notamment visuels

(veillez à l'éclairage, fournissez des lunettes de lecture) ou auditifs (conduit circulaire pour les personnes malentendantes).



Cher propriétaire ou gérant de camping,

Certains d'entre vous ont connu un hiver très chargé, tandis que d'autres campings n'ont pas encore ouvert leurs portes. Quoi qu'il en soit, nous attendons tous de voir comment va se dérouler la prochaine saison. En 2018, l'été très chaud et très ensoleillé qu'ont connu l'Europe du Nord et le Royaume-Uni a mené à une augmentation spectaculaire du nombre de nuitées.

En effet, en Allemagne, l'augmentation a atteint 11,3 %. Les Pays-Bas et la Scandinavie ont également enregistré de belles augmentations, de bonne augure pour les réservations de 2019. La région des Alpes et la France sont aussi très positives, même si la région méditerranéenne reste prudente dans ses prédictions. La météo en 2018 a été plutôt capricieuse, mais la bonne nouvelle, c'est que le camping en Europe est plus populaire que jamais. Pour ACSI, c'était l'occasion idéale de mener une enquête d'enver-

gure sur le camping auprès d'environ 27 000 campeurs néerlandais, allemands, français, anglais, espagnols et italiens. Découvrez un résumé des résultats en pages 10 et 11. Marco Walter, en tant qu'observateur de tendances chez ECOCAMPING, nous fait part de ses observations : le campeur se soucie de plus en plus de l'environnement et considère le camping comme un véritable havre de paix. Découvrez comment le camping peut s'adapter aux changements de comportement ou d'habitudes des campeurs dans notre article en première page sur les voitures électriques en camping. Selon Marco Walter, ces mêmes campeurs veulent pouvoir accéder à une plateforme unique où sont répertoriés les campings qui ont encore de la place. C'est exactement ce que nous avons mis en place avec ACSI Booking. Ainsi, nous affichons sur Eurocampings.eu, CampingCard.com et KleinenFijnCampings.nl les

disponibilités de plus de 1 000 campings, réservables directement avec ACSI Booking.

Les inspecteurs ACSI attendent avec impatience de contrôler avec vous tous les équipements et d'identifier toutes les possibilités pour l'année à venir. Cette année, ils peuvent le faire entièrement en ligne, et vous aussi pouvez désormais gérer de nombreux aspects vous-mêmes avec l'ACSI Campsite Portal. Une véritable révolution, expliquée plus en détail en pages 6 et 7. Comme toujours, nous sommes à votre entière disposition en cas de besoin.

Je vous souhaite une belle saison de camping.

Ramon van Reine
Directeur général

Le développement durable a la cote !

Le camping a le vent en poupe et est promis à un bel avenir ! Nous sommes tous d'accord à ce sujet. Nous cherchons de plus en plus à vivre en harmonie avec la nature. Le camping offre des possibilités que n'offre plus le monde d'aujourd'hui. En effet, en camping, vous pouvez (re)vivre de nouvelles expériences. Lors d'un séjour en camping, nous prenons plus le temps et restons ouverts à la nouveauté. Ainsi, le secteur du camping peut rendre la vie quotidienne plus respectueuse de l'environnement, plus sociale et plus responsable.

Le développement durable est l'avenir du camping. Pour conserver leur part de marché ou la renforcer, les campings investissent de plus en plus dans le développement durable et s'engagent pour la cohésion sociale. Les campings mettent en avant leur engagement en participant à un programme de certification écologique, tel qu'ECOCAMPING ou l'Ecolabel européen.



Les sites hébergeant des campings doivent s'adapter à de nouvelles conditions, notamment

pour pouvoir résister aux changements climatiques, aux ouragans et aux épisodes de sécheresse ou d'inondations. La diversification des besoins appelle également à une réflexion générale. Grâce au numérique, les campeurs ont de plus en plus la possibilité de chercher un camping qui répond parfaitement à leurs critères. On peut par exemple citer les plateformes de réservation ou d'avis, qui vont introduire des modèles de prix flexibles.

Les campings devront choisir s'ils souhaitent s'adresser à un public large ou au contraire, cibler des groupes spécifiques. Ainsi, le tourisme orienté « santé et bien-être » (par exemple) va connaître une forte croissance. Les personnes suivant un régime végétarien ou vegan choisiront de préférence des campings écologiques, qui proposent un environnement adapté à leurs convictions. Les personnes souffrant d'un handicap chercheront plutôt un camping accessible. Les propriétaires de chiens ou de chats, les amateurs de vélo, les célibataires, ou encore les propriétaires de véhicules électriques ne sont que quelques autres exemples des groupes spécifiques que vous pouvez cibler.

Les personnes qui n'ont pas l'habitude du camping se sentiront plus à l'aise dans des campings offrant des logements de qualité et de préférence respectueux de l'environnement. Les campeurs de dernière minute, plus spontanés, veulent toujours pouvoir trouver une place. Pour pouvoir les attirer, il faudra mettre en



Panneaux solaires : un investissement pour l'avenir de votre camping.

place un aperçu en ligne et en direct de toutes les places disponibles en Europe. Ce système est en phase de test au Bodensee (Lac de Constance). Grâce à lui, les campeurs peuvent voir immédiatement les campings aux environs du Bodensee qui ont encore de la place le jour même et le lendemain. Ces prévisions permettent d'éviter toute déconvenue au terme d'un trajet inutile. Ce système bénéficie aussi aux employés du camping, qui ont plus de temps et souffrent moins du stress. C'est du gagnant-gagnant pour tout le monde. Pour plus d'informations, consultez : www.campingleitsystem.de

L'auteur : Marco Walter est le co-fondateur d'ECOCAMPING, une initiative européenne pour la promotion du tourisme durable en camping. Depuis 20 ans déjà, son équipe et lui accompagnent les campings dans leurs efforts écologiques. Les campings les plus responsables sont ensuite reconnus ECOCAMPING. Cette reconnaissance a déjà été attribuée à plus de 220 campings dans six pays : www.ecocamping.de



Lois et réglementation

Permis et réglementation du bâtiment



Travaux au Falkensteiner Premium Camping Zadar (Croatie).

En décembre 2018, ACSI et d'autres organisations de consommateurs ont été invitées par les autorités catalanes à participer à une réunion sur les nouvelles lois et réglementations pour les campings. En novembre 2018, les autorités catalanes ont annoncé une suspension de 18 mois de tous les projets de nouveaux campings et d'extensions de campings, en raison d'un nombre considérable de demandes de permis pour de nouveaux campings. Que se passe-t-il, quelles sont les conséquences et à quelles règles se heurtent les campings dans les autres pays ?

La situation en Catalogne est frappante. Les autorités souhaitent revoir les règles relatives à la construction de nouveaux campings et à l'extension de campings existants, ce qui inquiète beaucoup le secteur du camping. Pendant cette réunion, ACSI a été interrogée sur les souhaits des campeurs européens, pour que ceux-ci soient également pris en compte.

Ward Wijngaert, directeur de l'Associació Càmpings de Girona et membre de la Fédération Catalane de Camping, partage ses inquiétudes. « Cette nouvelle situation limite considérablement les opportunités d'investissement

pour les campings existants et les campings futurs en Catalogne, et nous risquons de perdre notre place de leader européen. » La situation instable en Catalogne s'ajoute à la décision des autorités locales de classer certaines parties de la région en zones inondables. Pour les campings à la côte, cette révision de la réglementation limite donc aussi les possibilités d'extension ou de rénovation. Ward Wijngaert est convaincu que la situation en Catalogne est actuellement beaucoup plus complexe que dans d'autres pays. « Nos observations des campings aux Pays-Bas et en Croatie ont rapidement montré que l'Europe du Nord, mais aussi l'Europe du Sud appliquent une réglementation plus souple en matière d'extension de campings. »

Étude d'impact

Christian Günther, directeur du BVCD, explique que la situation en Allemagne est aussi compliquée. « La structure fédérale du pays ne facilite pas le travail des propriétaires de camping. Il existe 16 Bundesländer (régions autonomes) qui ont donc chacune des Bundesbauverordnungen (réglementations du bâtiment) différentes. En ce qui concerne

les Campingplatzverordnungen (réglementations du bâtiment spécifiques aux campings), la situation est encore plus complexe, puisque certaines Bundesland (régions) n'en ont pas. Cet imbroglio pose surtout des problèmes aux campings qui souhaitent placer des camping-cars sur leur terrain. »

Aux Pays-Bas, la situation administrative demande beaucoup de temps et d'argent aux entrepreneurs. Les autorités ont pourtant promis d'alléger la réglementation pour les entrepreneurs, mais en réalité, les propriétaires de camping n'ont encore vu aucun changement. Selon Marcel Trap, de RECRON, les rénovations d'envvergure des campings demandent beaucoup d'investissement, aussi bien d'argent que de temps. « Il

s'agit souvent de modifications des plans d'urbanisme, d'obtention de permis d'environnement et autres formalités. Pour ces formalités, les entrepreneurs doivent lancer des tas d'études d'impact (notamment sur le sol, le bruit et l'environnement) qui coûtent très cher. Le premier coup de pelle peut donc parfois prendre plusieurs années. »

Pagaille administrative

Les contraintes réglementaires auxquelles se heurtent les campings dépendent beaucoup de la portée et de la nature des travaux. Franco Vitali, président de FAITA Emilia Romagna, pense que trop d'acteurs interviennent dans la délivrance des permis de construire. Il estime toutefois que les campings ne souffrent pas

outre mesure de la pagaille administrative, même si l'obtention d'un permis prend au minimum deux ans. Pour lui, la situation en Italie n'est pas plus problématique que dans les autres pays. Les campings se heurtent surtout à toutes sortes de lois, réglementations et permis qui ont un impact sur les possibilités de travaux et les périodes pour les réaliser. Non seulement pour la construction de nouveaux campings, mais aussi pour l'aménagement de nouveaux blocs sanitaires, d'une piscine ou d'un restaurant. En page 12 du Monde ACSI, vous découvrirez les témoignages de plusieurs entrepreneurs qui ont construit un nouveau camping ou agrandi un camping existant. Ils expliquent aussi les obstacles auxquels ils ont dû faire face.



En décembre 2018, ACSI participait à une table ronde avec les autorités catalanes sur les nouvelles lois et réglementations pour les campings.



Plus de campeurs, plus de rendement

Le développement de la CampingCard ACSI

Chaque année, de plus en plus de campeurs partent en vacances avec la CampingCard ACSI. Le nombre de séjours camping par client augmente également. Les campings qui participent au système de réduction CampingCard ACSI profitent-ils de cette croissance ? Chaque année, ACSI recueille les avis et expériences des campings qui participent au système CampingCard ACSI. Les résultats de dernières enquêtes sont très positifs.

ACSI sait comment attirer de plus en plus de campeurs avec sa carte de réduction CampingCard

ACSI. En 2018, 512 500 campeurs européens ont acheté la CampingCard ACSI ou le guide

ACSI CampingCard & Aires camping-cars, soit une augmentation de 46 % par rapport



à 2014. De plus, le nombre de campings recensés dans le guide CampingCard ACSI est passé à 3 300, soit une augmentation de 22 %. Le nombre d'utilisateurs de la CampingCard ACSI a donc plus fortement augmenté que le nombre de campings participants.

Haute et basse saison

Cette tendance ressort également des résultats par camping. Nous avons demandé à connaître le nombre d'utilisateurs de la CampingCard ACSI en haute et basse saison. En 2014, en haute saison, le nombre moyen d'utilisateurs était de 449. En 2018, ce nombre est passé à 471. Le nombre d'utilisateurs en basse saison a lui aussi augmenté : d'une moyenne de 254 en 2014 à 313 en 2018. On constate donc l'augmentation du nombre d'utilisateurs de la CampingCard ACSI ainsi que la croissance continue du nombre de clients par camping. Plus de campings, donc plus de clients et plus de nuitées.

Fidélisation du client

Nous avons également cherché à connaître le pourcentage d'utilisateurs de la CampingCard ACSI qui séjournent en camping uniquement pendant la période de validité du tarif de la CampingCard ACSI. En 2014, 56,8 % des campings indiquaient que les utilisateurs de la CampingCard ACSI venaient uniquement pendant la période de validité du tarif spécial. En 2018, ce pourcentage a baissé à 46,8 %. Plus de la moitié des campings constatent donc que les utilisateurs de la CampingCard ACSI viennent aussi en camping en payant le tarif normal. La participation au système CampingCard ACSI est donc un bon moyen de fidéliser la clientèle.



Tarifs CPC très avantageux

par ACSI media

Le département marketing en ligne d'ACSI et Suncamp holidays a, tout comme vous en tant que promoteur de votre camping, des années d'expérience en matière de promotion en ligne. Nous parlons ici par exemple du renvoi vers votre site web via le système cost per click (CPC). Cela vous surprendra peut-être, mais en notre qualité de spécialistes marketing en ligne, nous sommes plutôt envious et surpris des tarifs très bas au clic sur Eurocampings.eu et CampingCard.com.

Pour étayer ce propos, il est important de comprendre comment nous, chez ACSI et Suncamp holidays, déterminons le succès d'une campagne en ligne. Pour ce faire, nous contrôlons plusieurs Key Performance Indicators (KPIs). Le KPI le plus important pour les réservations est appelé Effective Revenue Share (ERS). L'ERS indique le pourcentage du chiffre d'affaires utilisé à des fins marketing : frais divisés par le chiffre d'affaires. Plus ce pourcentage est bas, plus les prix de promotion étaient avantageux par rapport au chiffre d'affaires généré.

Exactitude des chiffres

Pour bien contrôler le rendement d'une campagne, il est essentiel que vous mettiez en place de bons outils de mesure. Nous vous conseillons d'utiliser Google Analytics ou un autre système analytique pour votre site web. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur acsi-media.com ou auprès de votre développeur web.



Chez ACSI, une campagne est considérée comme réussie avec un ERS en dessous de 8 %. Si l'ERS reste sous les 8 %, notre budget est illimité : il n'y a aucune limite aux frais à avancer, puisque ceux-ci généreront du chiffre d'affaires.

Taux de conversion

Nous savons des campings que, grâce au CPC sur Eurocampings.eu et CampingCard.com, ils atteignent un taux de conversion de 1 %. Cela signifie qu'une personne sur 100 qui clique sur le lien vers le site web du camping effectue une réservation. Avec un CPC ACSI de 23 centimes (par exemple), cela signifie qu'une réservation coûte 23€. Pour un montant de réservation de 600€ l'ERS est de 3,8 %. Il s'agit vraiment d'un très bon score. Les clics relatifs au camping nous coûtent en moyenne 44 centimes par clic pour Google Ads. Le CPC pour Zoover (site d'avis néerlandais) se situe entre 35 centimes et 1 euro. Grâce à nos campagnes, nous atteignons donc un taux de conversion de 0,5 % mais notre montant moyen de réservation est plus élevé : 950€. Cela signifie que nous atteignons un ERS de 7 à 10 %. Vous comprendrez que cet ERS mène à des discussions en interne. Il serait bien que, pour la promotion de nos produits, des sites webs semblables à Eurocampings.eu et CampingCard.com voient le jour, où nous pourrions aussi faire de la publicité pour des CPC aussi avantageux. En plein dans le groupe cible.

PUBLICITÉ

Discovery 300/500

Modèles :
300 - 2 personnes
500 - 4/5 personnes



Une expérience camping unique pour vos visiteurs en festival, pendant un événement ou dans votre camping ? La tente tipi Discovery est la solution idéale. Elle est faite de tissu Ten Cate KD de haute qualité. Il est également possible de personnaliser votre tipi. Laissez-vous surprendre !



www.redazeilmakerij.nl - T +31 342 473 351

Révolution numérique pour l'

Bientôt, 340 inspecteurs ACSI iront visiter et inspecter plus de 10 000 campings dans toute l'Europe. Ils viendront aussi dans votre camping, pour vérifier s'il y a eu des changements et vous faire part de leurs remarques. Pendant la visite, ils vous parleront aussi des possibilités de promotion pour mieux mettre en avant votre camping chez ACSI Media, dans le but d'attirer plus de campeurs dans votre établissement. Cette année, nous mettons en place une nouvelle méthode. Découvrez ci-dessous tous les changements.

Via deux nouveaux portails (Inspector Portal et Campsite Portal), ACSI a développé des plateformes qui bénéficieront aussi bien au camping qu'à l'inspecteur et à ACSI. Ces environnements en ligne et hors ligne peuvent servir à traiter des informations de manière plus efficace, plus précise et plus sûre. Un bon présage pour tout le monde. Qu'est-ce que cela implique pour vous, propriétaire de camping ?

Inspector Portal

Les inspecteurs ACSI procèdent au contrôle de tous les équipements du camping sur papier depuis des années. L'ordinateur portable équipé de l'Inspector Portal facilitera ce travail et améliorera la qualité des données. Pendant votre discussion au camping, l'inspecteur utilisera le moins possible son ordinateur portable. Il s'agit d'un moment d'échange avec vous, par exemple sur les nouveaux équipements et modifications de certains équipements, ainsi que l'identification de vos besoins. Pendant cette discussion, le papier sera utilisé le plus possible, l'inspecteur entrera ensuite les données sur l'ordinateur. Toutefois, pour des raisons de précision, il peut arriver que l'inspecteur indique avec vous sur



ordinateur vos éventuels besoins en matière de promotion avec ACSI : les publicités dans les guides, la CampingCard ACSI, les packages Media, le CPC ou ACSI Booking.

Disparition du contrat papier

Par le passé, il est arrivé que les contrats sur papier soient incomplets ou que, après modifications, plusieurs versions circulaient en même temps. Survenait donc un manque de clarté pour vous et pour la rédaction, mais surtout un risque d'erreurs. En concluant les accords de promotion souhaités de manière numérique, nous

pouvons travailler plus précisément. Il serait donc préférable que l'inspecteur puisse se connecter au wifi. L'inspecteur traite l'activité de promotion souhaitée dans vos

bureaux, à la réception, voire même en terrasse, sur son ordinateur, et vous recevrez ensuite un email contenant un lien vers votre environnement sécurisé (Image 1). Là, vous pourrez consulter le bon

de commande reprenant toutes les activités de promotion souhaitées (Image 2). Vous seul pouvez donner votre accord via un code de vérification. Vous recevrez ce code de vérification sur votre téléphone mobile (Image 3). ACSI utilise votre numéro de téléphone uniquement pour vous envoyer ce code de vérification.

Signature numérique

Cette procédure avec code de vérification est facilitée par Evidos, une plateforme qui répond

1



Pour voir tous les accords convenus dans le contrat, cliquez ici. Vous pourrez ensuite insérer votre signature numérique.

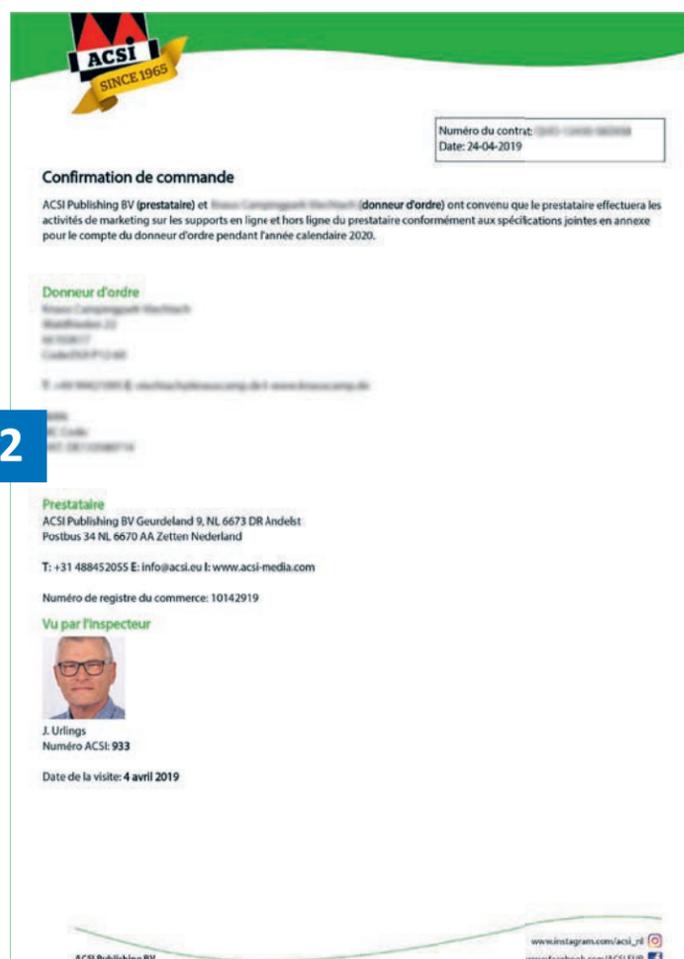
Cliquez ici pour consulter le document « Confirmation de commande » et si vous l'acceptez, le signer numériquement.

Le document est à votre disposition jusqu'au 4-5-2019.

Une fois le document « Confirmation de commande » signé numériquement, vous recevrez un email avec le document signé.

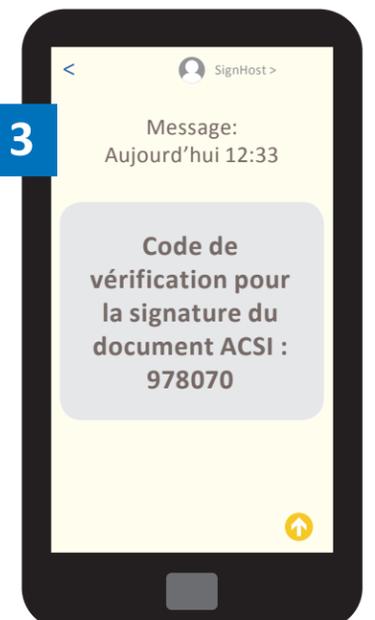
Lien vers l'environnement sécurisé.

2



Confirmation des activités de promotion souhaitée.

3



Vous recevrez un code de vérification sur votre téléphone mobile.

inspection des campings

aux plus exigeantes normes de sécurité, comme SOC et ISO 27001 (Image 4). La signature et l'identification numériques respectent à la réglementation européenne eIDAS. Evidos traite quotidiennement des milliers de signatures numériques pour des organisations réputées. Ainsi, les deux parties, c'est-à-dire vous et ACSI, sont assurées du traitement confidentiel et sécurisé du contrat.

Campsite Portal

Bien sûr, après avoir donné votre accord, vous recevrez une confirmation de ce qui a été convenu. Vous pourrez ensuite consulter dans Campsite Portal tous les contrats et pourrez les modifier jusqu'à la date de fin des contrats signés. Si vous faites des modifications, un contrat modifié sera édité et suivra une nouvelle procédure avec code de vérification. De cette manière, vous gardez toujours le contrôle sur vos documents et les activités de promotion convenues. Bien sûr, toutes les informations du Campsite Portal seront disponibles dans votre langue.

Un bon exemple de modification de certaines données après la visite d'inspection dans le Campsite Portal : les données d'acceptation de la CampingCard ACSI. Pendant la visite de l'inspecteur ACSI, il est fort possible

que vous souhaitiez participer au système CampingCard ACSI mais que vous ne connaissiez pas les données d'acceptation. À ce sujet, certains jours fériés peuvent jouer un rôle très important. Dans ce cas, l'inspecteur, sur son ordinateur, clique sur « Proposition » dans l'onglet CampingCard ACSI et remplit toutes les données que vous connaissez déjà. Plus tard dans la saison, vous en saurez probablement plus et pourrez donc modifier ces données sur Campsite Portal, après quoi la procédure avec code de vérification sera répétée.

Une fois le contrat signé, ACSI vous envoie une invitation à télécharger vous-même le matériel de promotion, neuf ou manquant, sur Campsite Portal (par exemple du matériel de promotion, des textes d'ambiance, des photos, vidéos et logos). De cette manière, vous avez toujours un aperçu et vous gardez toujours le contrôle du matériel de promotion que vous avez choisi.

Point central unique

Avec Campsite Portal, nous avons développé un point central unique de communication entre votre camping et ACSI. En vous connectant avec votre identifiant et votre mot de passe, vous aurez donc accès à toutes les données pertinentes pour vous. Toujours dans cet environnement, vous

pourrez également télécharger vous-même le matériel dont ACSI a besoin pour réaliser les tâches convenues. Vous pourrez savoir facilement combien de photos vous pouvez mettre, et identifier de quelles photos et quel matériel de promotion ACSI dispose (Image 5). Ces échanges permettent plus de clarté pour les deux parties. Lorsqu'il manque des informations à votre sujet, nous pouvons vous en informer très facilement. Nous pouvons ainsi veiller à disposer rapidement du bon matériel.

Préparation approfondie

Cette numérisation du travail des inspecteurs ACSI est une véritable révolution, pour nous et pour vous. Pour mener à bien ce projet, nous préparons nos inspecteurs du mieux possible. En mars/avril, nous avons organisé des journées de formation pendant lesquelles nous avons clairement expliqué le fonctionnement des portails. Il n'est bien sûr pas question de vous laisser de côté. C'est pourquoi, avant les inspections, ACSI va envoyer à tous les campings une lettre d'information détaillée comprenant la confirmation de la visite d'inspection et un lien vers la nouvelle brochure média. Vous serez ainsi informé, avant l'inspection, de toutes les possibilités de promotion pour mettre en avant votre camping.

Aperçu de toutes les modifications :

- ✓ Plus de contrats papier.
- ✓ Signature numérique sécurisée via un code de vérification.
- ✓ Bon de commande numérique.
- ✓ Possibilité de modifier votre commande jusqu'à la date indiquée dans le bon de commande, vous-même ou en concertation avec ACSI.
- ✓ Téléchargez vous-même et supprimez les photos, textes d'ambiance, vidéos, logos et matériels de promotion sur Campsite Portal.
- ✓ Le matériel ne peut plus être envoyé par courrier, WeTransfer ou par un autre moyen à ACSI.

Le camping, priorité numéro 1

Via ces portails, nous vous offrons la possibilité de consulter à tout moment l'état de votre communication chez ACSI. Le risque d'erreurs est donc presque

inexistant. Vous et votre camping êtes notre priorité numéro 1. L'inspecteur ACSI et nos équipes des bureaux sont toujours là pour vous aider au besoin.

Signature numérique et identification numérique.

5

Campsite Portal - Camping Les Ulèzes

- Home
- Promotion [Not signed]
- Material [Recieved]
- Control Panel
- Booking Extranet
- General information

Material

Here you will find a list of the promotion you ordered. You can upload and save the materials for each product.

Online Photos [Open]
Inspector Photos [Open]

Foto's

You have indicated that you want to submit new photo(s) for the Online Photos

Upload Photo

Include 3 images in promotion 2020

● Include in promotion 2020

○ Do not include in promotion 2020

● Include in promotion 2020

○ Do not include in promotion 2020

● Include in promotion 2020

○ Do not include in promotion 2020

○ Include in promotion 2020

● Do not include in promotion 2020

→ Next

Voici comment accueillir au mieux le **campeur et son chien**

Près de 24 % des utilisateurs de la CampingCard partent en vacances avec leur chien. La nature, l'espace, et la liberté, que demander de plus ? Il existe des campings qui mettent les petits plats dans les grands pour accueillir au mieux les propriétaires de chiens. Pensez au bien-être canin ou encore à une plage réservée aux chiens. Voici un aperçu de quelques paradis pour chiens et quelques conseils sur les éléments importants pour les propriétaires de chiens.

1. Camping Slatina, Croatie

En été, un dresseur de chiens vient sur le camping et propose gratuitement des formations. Il peut aussi vous aider si votre chien a des problèmes de comportement. Le camping assure ainsi que les campeurs avec et sans chien séjournent ensemble en harmonie. Il comprend également quelques zones spécifiques où les chiens peuvent être lâchés. La plage comporte aussi une partie réservée aux chiens, où ils pourront aller nager.

2. Tiliguerta Camping Village, Italie

En été, le camping organise des spectacles de chiens et comprend une plage réservée aux chiens, pour qu'ils puissent courir, jouer et nager. La plage Tiliguerta Dog Beach est spécialement aménagée pour les chiens. Elle comprend des parasols et des transats, des gamelles, des jeux flottants, une douche, un vétérinaire, un(e) dogistter, un dresseur et bien sûr, des friandises. L'accès à la plage est possible sur présentation d'un passeport canin européen ou d'une preuve de vaccination. Le Tiliguerta Camping Village se trouve en Sardaigne.

3. Camping Besthmenerberg, Pays-Bas

Ce camping situé dans les bois autorise jusqu'à quatre chiens gratuitement. Les équipements ne manquent pas. On peut par exemple citer la location d'une



Hondenpark Union Lido (Italie).

clôture pour votre emplacement, une douche pour chiens et une aire de jeux pour chiens, où ils pourront être lâchés. Il y a même une garderie pour que vous puissiez aller vous baigner sans vous soucier de votre fidèle compagnon. Vous pourrez aussi participer à des cours, des formations ou des activités spécifiques avec votre chien au Hondencentrum Wraf.

4. Union Lido, Italie

Le camping Union Lido à Cavallino (Venise) a ouvert en 2016 un Dog Camp comprenant 220 emplacements et de nombreux aménagements pour nos amis à quatre pattes. Les campeurs peuvent ainsi chouchouter leur chien dans le centre de bien-être, leur offrir une boisson fraîche au Dog Bar, ou les faire profiter d'un petit plongeon dans la Dog Pool ou d'un moment de jeu sur la Dog Beach. Vous aimeriez bien ne pas avoir à sortir votre chien ? Un(e) Dogsitter emmène votre chien en promenade. Pour

les urgences, il y a aussi un vétérinaire ou une ambulance spéciale pour chiens.

5. Recreatiepark Samoza, Pays-Bas

Après une promenade dans les bois du Veluwe, votre chien aura certainement bien besoin d'une douche. Spécialement prévue à cet effet, le camping propose une douche pour chiens gratuite. Vous pouvez emmener gratuitement jusqu'à quatre chiens et participer à des activités au Hondencentrum Wraf. Notamment une séance photos ou de l'agility. Le camping organise de temps en temps des journées spéciales pour chiens, avec des activités supplémentaires pour les maîtres et compagnons à quatre pattes.

6. Camping Lanterna, Croatie

Le Lanterna Premium Camping Resort est situé en Istrie, en Croatie. Il comprend le Happy Dog Premium Village, spécialement aménagé pour les animaux de compagnie. Les

aménagements présents vont du massage pour chiens et du bien-être à un bar servant une bière spéciale pour chiens, ou encore à un terrain pour chiens, une douche

et une plage réservée. Il est également possible de séjourner dans 18 camping-homes modernes dans ce village à thème.

Éléments importants pour les propriétaires de chiens

- Les propriétaires de chiens cherchent souvent un camping situé en pleine nature, pour pouvoir aller se promener avec leur animal.
- Pour eux, les espaces ombragés sont très importants, d'autant plus en cas de fortes chaleurs, où le chien risque de trop s'échauffer.
- Tous les chiens n'ont pas le même comportement avec leurs congénères ou avec les autres personnes. Il est donc important pour les propriétaires de pouvoir fermer leur emplacement avec une clôture. La plupart des campeurs l'emmènent avec eux, mais c'est un vrai plus de proposer ce service sur place.
- Les propriétaires de chiens aiment aussi connaître les règles en vigueur sur le camping et dans le pays de leur choix. Il est donc essentiel que ces règles soient clairement expliquées sur le site web du camping.
- Les propriétaires de chiens cherchent aussi le plus souvent un camping près de la mer, d'un lac ou d'une rivière.
- Enfin, ils préfèrent éviter la proximité des enfants ou d'équipements pour les enfants.



Recreatiepark Samoza (Pays-Bas).



Tiliguerta Camping Village (Italie).

Au centre de toutes les attentions

Property Management System

Traiter les réservations depuis le site web, ouvrir automatiquement la barrière, éditer en quelques secondes la facture au moment du départ : un Property Management System (PMS) peut grandement vous faciliter la vie. Comment cela fonctionne et quelles sont les dernières évolutions ? ACSI vous explique.

Pour les campeurs, il va de soi qu'un camping possède un site web, pour qu'ils puissent se faire une idée de l'ambiance et des activités, et qu'ils puissent voir s'il reste des places disponibles aux dates qu'ils souhaitent. Ils ne sont généralement plus surpris que la barrière s'ouvre automatiquement à leur arrivée au camping ou du fait qu'ils savent déjà à quel emplacement ils doivent se rendre. Au moment du départ, il suffira d'un clic pour faire la facture finale, incluant les frais d'électricité. Bien sûr, tout a déjà été entré dans la comptabilité du camping, une invitation à noter le camping a été envoyée et les clients reçoivent, quelques mois après leur départ, une offre promotionnelle pour la saison suivante. Ce que les campeurs ne savent pas, c'est ce qui se passe en coulisses et ce que font le Property Management System (PMS) et le channel manager. Beaucoup de professionnels du camping sont déjà familiers de ces systèmes, mais d'autres, pas du tout.

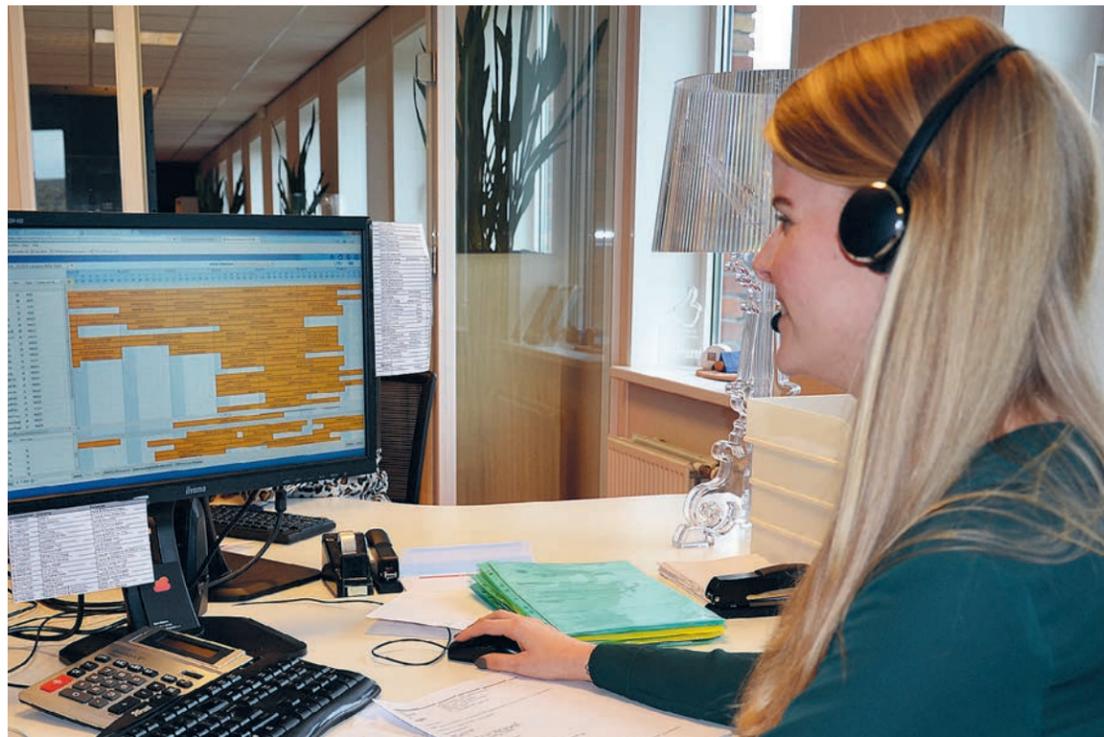
Dynamic pricing

À l'origine, la fonction principale d'un PMS et de répartir le mieux possible les campeurs sur le camping. Aujourd'hui, les outils de réservation, de vente et de marketing sont sans doute les parties les plus importantes d'un PMS. Ces outils vont des widgets de réservation à l'intégration de Google Ads. Les dernières évolutions en la

matière concernent le « dynamic pricing » (les prix dépendent du moment de la réservation) et le « revenue management » (outils pour obtenir le plus possible et de manière automatique le prix le plus élevé : le système essaie d'identifier le prix « optimal » à chaque moment où les campeurs veulent réserver). De plus en plus, les PMS permettent le dynamic pricing.

Le revenue management assure que, tant que le nombre de réservations et les montants de réservation ne baissent pas, les prix augmentent petit à petit et qu'une fois que les chiffres commencent à baisser, les prix baissent également, jusqu'à ce que les chiffres

déjà utilisées dans l'aéronautique et l'hôtellerie. Phobs propose ce genre d'outils depuis plusieurs années déjà. Master a lancé le revenue management. L'accent est mis sur le marketing. Les PMS s'accompagnent de plus en plus d'outils ou proposent des solutions développées par des partenaires. Ainsi, Tommy travaille avec une entreprise de cartographie et dispose de plusieurs widgets de réservation prêts à l'emploi. En outre, les liaisons avec le matériel (hardware) sont à l'étude. Stratech intègre des systèmes de caisses externes et Erdmann Edv Service intègre un système de restaurant.



Utilisation d'un PMS pour le traitement des réservations par téléphone. Un Property Management System peut vous simplifier la vie.

réaugmentent. Les outils de revenue management prennent aussi en compte les précédentes réservations, le modèle de saison, le pays du client et tout ce qui peut avoir un impact sur les réservations, comme la météo. Ce sont des techniques

Tout sur le cloud

De nombreuses entreprises offrant des PMS se limitaient d'abord à certains types d'établissements, souvent les hôtels, et se sont ouverts plus tard aux campings. Le contraire se produit également. En effet, Erdmann Edv Service a commencé par proposer son PMS à des campings et a ensuite élargi son offre à d'autres types d'établissements. Avant Internet, les PMS tournaient localement sur le camping. Plus tard, les données ont été transférées sur un serveur central du fournisseur. Le stockage sur serveur central a rendu possible la réservation via Internet. Depuis, on utilise le plus possible le cloud et beaucoup de PMS sont basés sur le web. Les campings de plus grande envergure avec matériel associé optent souvent pour l'alliance du stockage locale (pour la gestion des barrières, des caisses, etc.) et du cloud (pour les données de réservation).

Différences par pays

On constate immédiatement des

Gérer un camping sans PMS

Les frais liés au PMS sont souvent l'une des raisons pour lesquelles certains campings continuent de travailler de façon traditionnelle. C'est possible tant que le camping n'est pas réservable sur Internet, mais le campeur s'attend à pouvoir réserver à tout moment. Pour les campings qui ont un site offrant la possibilité de réserver et qui souhaitent participer à des sites de réservation tels que celui d'ACSI, il est presque impossible de ne pas utiliser de PMS. Le camping y gagne en productivité : une grande partie des appels téléphoniques visant à faire une réservation, et les frais associés à ces appels, disparaissent. Les clients qui viennent sans réservation peuvent vérifier à l'avance s'il reste de la place, par exemple sur l'un des sites ACSI.

différences en Europe dans le pourcentage de campings qui utilisent un PMS et de l'ampleur

après des plateformes de réservation. Phobs est associé à une vingtaine de PMS.

Nouveaux venus

Changer de PMS n'est pas facile. Pourtant, cela se produit de temps en temps, et le marché voit apparaître de nouveaux fournisseurs et de nouveaux produits, plutôt abordables pour les plus petits campings. C'est ainsi que de nouveaux venus, comme Inaxel, Camping.Care et Booking Experts ont réussi à convaincre de nombreux campings. Cela vaut aussi pour les nouveaux produits des fournisseurs réputés, comme le programme Tommy 2.0 de AICN. La tendance est à la facilité d'utilisation et à une planification nécessitant le moins d'intervention possible, et donc à des solutions plus abordables pour les campings. Les possibilités d'intégration avec les logiciels courants, comme les logiciels de comptabilité, les CRM et les logiciels de messagerie, sont indispensables.

Le rôle des channel managers

Dans l'optique de prendre le maximum de réservations pour un minimum de frais, le channel management joue également un rôle important : la possibilité d'indiquer quelle offre est lancée par canal (par exemple ACSI Booking), par type d'emplacement ou par location.

De nombreux PMS ont une fonction de channel management intégrée et des associations avec des channel managers externes. Citons par exemple Ctoutvert Channel Manager (pas moins de 30 PMS et channel managers), Phobs (90% du marché croate), Nextpax (Tommy, Maxxton), Qenner (Stratech, Maxxton) et Sieminder (Mastercamping). Certains channel managers sont reliés les uns aux autres.

Nom	Url	Marchés les plus importants
AICN / Tommy 2.0	www.aicn.nl	Pays-Bas
Booking Experts	www.bookingexperts.nl	Pays-Bas
Camping.Care	camping.care	Pays-Bas, Allemagne, Italie
Compusoft	www.compusoft.dk	Danemark, Allemagne
Easycamp	www.easycamp.info	Allemagne, Autriche, Italie
Erdmann Edv Service	www.erdmann-edv-service.de	Allemagne
Inaxel	www.inaxel.com	France
Master Camping	www.mastercamping.com	Espagne
Maxxton	www.maxxton.com	Pays-Bas, Belgique
Sequoiasoft (Thelis)	camping.sequoiasoft.com	France, Espagne
Stratech	www.stratech.nl	Pays-Bas, Belgique, Luxembourg
Ctoutvert	www.ctoutvert.com	Plusieurs pays
Phobs	www.phobs.net	Plusieurs pays
Qenner	qenner.com	Plusieurs pays
Nextpax	nextpax.com	Plusieurs pays
Siteminder	www.siteminder.com	Plusieurs pays

Les européens adorent le camping



Dans quel pays ira-t-on camper en 2019 ? Quelle est la plus grande contrariété en camping ? Quel type de camping préfèrent les voyageurs européens ? Nous avons posé ces questions, et bien d'autres, à des campeurs néerlandais, allemands, anglais, français, espagnols et italiens.

Les européens adorent le camping, surtout en été. Les autoroutes européennes voient souvent passer des camping-cars, des caravanes, des caravanes pliantes et des voitures aux coffres de toit bien remplis. Toutes et tous en route vers le soleil. ACSI vend ses guides de camping et autres produits associés dans toute l'Europe, ce n'est pas pour rien. Grâce à cette expérience, nous connaissons de nombreux campeurs européens. Toutefois, il nous semblait opportun d'apprendre à les connaître encore mieux, en leur posant quelques questions sur leurs habitudes de camping. Via nos sites web européens (Eurocampings.eu, CampingCard.com et KleinenFijnCampings.nl), nous avons approché beaucoup de campeurs ayant accepté de participer à l'enquête ACSI sur le camping. L'enquête est divisée en deux parties, nous avons récolté 18 683 réponses pour la première et 9 130 pour la deuxième. C'est avec plaisir que nous partageons

avec vous un résumé des résultats de cette enquête.

Les participants à la partie 1 de l'enquête ont en moyenne 54 ans, 56 % d'entre eux sont

des hommes et 62 % campent à « 2 adultes sans enfants ». Les participants à la partie 2 de l'enquête ont en moyenne 57 ans, 59% d'entre eux sont des hommes et 69% campent à « 2 adultes sans enfants ».

La préférence nationale

Le point commun le plus marquant entre toutes les nationalités est qu'en 2018, la majorité a pré-

féré camper dans son propre pays. A contrario, en 2018, les Anglais ont plus souvent campé en France que chez eux. Leurs projets pour 2019 incluent également plutôt la France que leur propre pays.

Distance

De toutes les nationalités, ce sont les Néerlandais qui partent le plus loin. Plus de la moitié des campeurs Néerlandais parcourt même

plus de 1 000 kilomètres pour arriver en camping. Les Espagnols préfèrent ne pas aller trop loin : 55 % d'entre eux ne parcourent pas plus de 500 kilomètres.

Préférence

Le campeur allemand préfère les campings sur la côte (73 %). Il choisit plus souvent un camping à la mer que les autres nationalités. Les petits campings ont la préférence des Néerlandais (63 %) et des Anglais (62 %). Enfin, les Espagnols apprécient plutôt les campings en pleine nature (56 %),

Équipement de camping préféré

Le camping-car a la cote. Les Français préfèrent largement le camping-car (53 %) à la caravane (27 %). Ces chiffres sont à peu près les mêmes pour les Italiens, puisque 57 % campent en camping-car, 16 % en caravane et 21 % en tente.

Outre les Français et les Italiens, les Anglais préfèrent eux aussi le camping-car (46 %) à la caravane (28 %). De plus, l'usage de la tente est plus répandu chez les Anglais : 20 % choisissent ce type d'équipement.



TOP 5 DES DESTINATIONS POUR LES CAMPEURS NÉERLANDAIS

	2018	2019
1.	Pays-Bas	Pays-Bas
2.	France	France
3.	Allemagne	Allemagne
4.	Belgique	Italie
5.	Italie	Espagne



En 2019, le campeur néerlandais préfère rester aux Pays-Bas ou aller en France. L'Espagne gagne en popularité et rejoint le top 5, évinçant la Belgique.

TOP 5 DES DESTINATIONS POUR LES CAMPEURS ALLEMANDS

	2018	2019
1.	Allemagne	Allemagne
2.	Italie	Italie
3.	Autriche	France
4.	France	Autriche
5.	Pays-Bas	Croatie



En 2019, le campeur allemand préfère camper en France plutôt qu'en Autriche. La Croatie prend la place des Pays-Bas dans le classement.

TOP 5 DES DESTINATIONS POUR LES CAMPEURS ANGLAIS

	2018	2019
1.	France	France
2.	Angleterre	Angleterre
3.	Espagne	Espagne
4.	Allemagne	Italie
5.	Italie	Allemagne



Le campeur anglais préfère camper en France plutôt que chez lui, aussi bien en 2018 qu'en 2019. L'Italie gagne en popularité pour 2019 et prend la place de l'Allemagne dans le top 5.

TOP 5 DES DESTINATIONS POUR LES CAMPEURS FRANÇAIS

	2018	2019
1.	France	France
2.	Espagne	Espagne
3.	Italie	Italie
4.	Allemagne	Allemagne
5.	Belgique	Belgique



Le campeur français n'a pas changé d'avis par rapport à 2018. Le top -5 de 2019 reste donc inchangé.



Vous souhaitez apprendre à connaître encore mieux le campeur européen ? Savoir ce qu'il pense des campings naturistes ? Ce qu'il mange en vacances ? Ce qu'il emporte avec lui de la maison ? Pour quoi il utilise Internet au camping ?

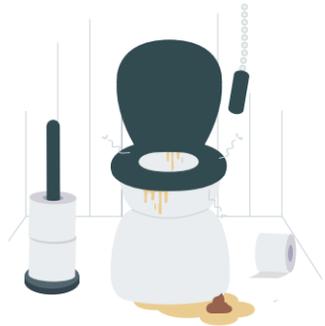
Alors, téléchargez le rapport d'enquête complet sur www.eurocampings.nl/kampeeronderzoek

Les Allemands sont partagés, puisque 43 % disent préférer le camping-car, et 46 % la caravane.

La plus grande crainte des campeurs

Les campeurs sont unanimes quant à ce qui les agace le plus en camping : les toilettes ou les douches sales. Nous avons également constaté que les campeurs sud-européens (Espagnols, Italiens et Français) s'agacent deux fois plus du mauvais temps en vacances que les autres nationalités (Néerlandais, Allemands, et Anglais). Le beau temps est donc très important.

Il existe aussi bien sûr des tâches ennuyeuses que le campeur rechigne à faire, mais qui sont pourtant nécessaires. En haut du classement, on trouve le plus souvent le nettoyage des toilettes (chimiques). Les Italiens, eux, n'aiment pas préparer leur équipement de camping (35 %). Faire des emplettes en vacances est l'activité la plus ennuyeuse selon les Français.



Avis

Les campeurs sont sensibles aux avis d'autres campeurs. La plupart lisent les commentaires des autres campeurs. Les Espagnols en particulier se laissent influencer par ces informations. 64 % lisent souvent ou toujours les avis des autres campeurs. De toutes les nationalités, les Français sont ceux qui prêtent le moins attention à l'avis des autres.

Les points essentiels d'un avis concernent principalement les sanitaires et l'hygiène. L'environnement et le rapport qualité-prix viennent ensuite.

Widgets ACSI

Faites savoir aux visiteurs de votre site que la qualité compte pour vous

En tant que camping ACSI, vous avez la possibilité de placer un widget ACSI sur votre site web. Vous pourrez ainsi tirer pleinement profit de l'engagement qualité ACSI.

Un widget est un petit élément graphique pouvant être inséré facilement sur votre site web et qui permet aux visiteurs de votre site d'obtenir des informations utiles. Il peut par exemple s'agir du logo ACSI ou de la note moyenne attribuée par les clients qui ont laissé un avis sur votre camping sur nos sites ou applis.

Label de qualité reconnu par des millions de campeurs

Le logo ACSI est un label de qualité que des millions de campeurs européens connaissent bien. En plaçant le logo ACSI sur votre site web, vous montrez votre collaboration avec ACSI. Cela peut rassurer vos futurs clients.

Montrez les avis sur votre camping

Outre le logo ACSI, les avis sur votre camping sont aussi essentiels pour vos futurs clients. En montrant la note moyenne donnée

1. Widget d'évaluation

Affichez les notes d'évaluation de vrais campeurs. Il y a de quoi être fier !

Choisissez Widget d'évaluation

2. Widget logo

Montrez que vous travaillez en partenariat avec nous !

Choisissez Widget logo

3. Widget d'inspection

Soulignez le fait que votre camping est inspecté par ACSI tous les ans !

Choisissez Widget d'inspection

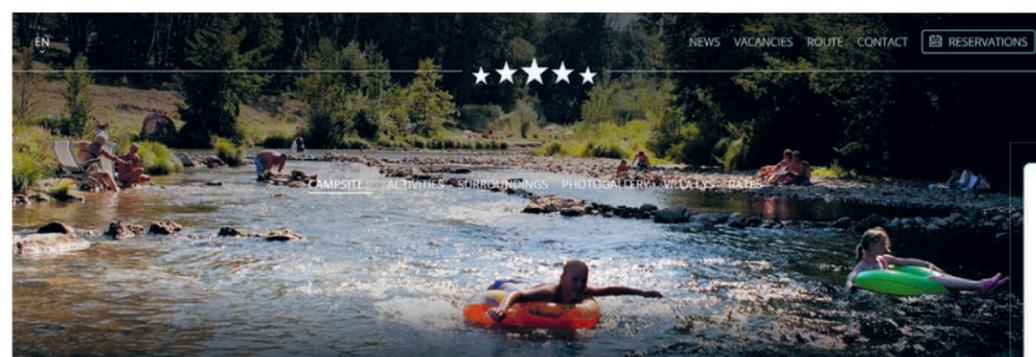
Vous pouvez télécharger 3 types de widgets :

1. Widget d'évaluation
2. Widget logo
3. Widget d'inspection

Pour plus d'informations, consultez www.eurocampings.fr/widget

Widgets ACSI

- ✓ Facile à créer
- ✓ Facile à insérer sur votre site web
- ✓ Valeur d'attention élevée pour les visiteurs
- ✓ Montrez que vous travaillez en partenariat avec ACSI



CAMPSITE

UNIQUE

La Belle is a terraced camp site positioned next to a wooded hillside and set in 36 hectares of grounds. The site can only be accessed along a 1 km track. The site is positioned right by the River Cèze, one of the tributaries of the de Rhône.

The camp site is under Dutch management. You will receive a warm and personal welcome and a motivated team is at your service. You can get the utmost enjoyment from your holiday!



OPENING CAMPING

The campsite is open from 30 March till 21 September 2019. Our reception is open daily from 8.30 till 17h. (After opening hours you can check in at the bar).

A part of the campsite has an access to handicapped persons or reduced mobility.

DIRECTLY TO

[NEWS](#)
[VACANCIES](#)
[ROUTE](#)
[CONTACT](#)
[RESERVATIONS](#)

CAMPSITE LA BELLE

Open from 30 March
till 21 September 2019

FOLLOW US

Campsite La Belle

7.9

30 reviews

Toilet facilities	7.9
Staff	8.0
Price - quality comparison	7.8
Child friendliness	7.8
Entertainment	8.2
Sports facilities	7.8
Swimming pool	7.8
Food and drink	7.8
Surroundings	8.5

[Add a review](#)



Annually inspected by ACSI

Construire avec passion

Ouvrir un tout nouveau camping, déplacer un camping ou rénover un ancien camping : quels défis vous attendent ? Nous avons discuté de ces questions avec quatre campings et avec le Baia Holiday

Group. Ils expliquent qu'il faut beaucoup de passion et de persévérance pour construire un nouveau camping. Être à l'écoute de vos clients et avoir votre propre vision sont deux facteurs essentiels.

Camping Cisano/San Vito in Bardolino (Italie)

« Notre patience a été récompensée »

Le camping Cisano/San Vito se trouve directement sur les rives du lac de Garde. Nous avons discuté avec le directeur Umberto Borsotti de l'ampleur de la restructuration réalisée.

« En novembre 2018, nous avons lancé des grands travaux d'agrandissement, notamment en vue de l'installation d'un nouveau parc aquatique, de 130 nouveaux emplacements et d'un hôtel. Notre capacité a été augmentée de 20 %. Ce genre de travaux titanesques demandent une bonne organisation. Nous avons fait réaliser de nombreuses études techniques et architecturales et avons tenu compte des réglementations italiennes et nord-européennes. Il est essentiel de considérer ces réglementations dès la phase de préparation, pour améliorer les services rendus aux clients. Nous ne voulons pas nous limiter aux exigences minimales et aux règles les plus simples, nous voulons vraiment nous élever au niveau des plus hauts standards, sur un marché en constante évolution. »

Panneaux solaires

M. Borsotti souhaite mettre en place un projet innovant et respectueux de l'environnement. « Dans ce but, nous avons consulté de nombreux spécialistes. Nous avons installé des panneaux solaires qui produisent 30 pour cent des besoins en énergie de l'hôtel. Nous récoltons aussi l'eau de pluie dans des réservoirs, ce qui nous permet d'arroser les plantes

« NOUS SOUHAITONS ATTEINDRE LES PLUS HAUTS STANDARDS DE QUALITÉ »

en périodes plus sèches. Pour les nouvelles toilettes, nous avons fait installer un système de chasse qui utilise moins d'eau. »



Très satisfait

Au sujet de l'organisation, M. Borsotti nous raconte : « L'organisation a pris beaucoup de temps parce que le projet implique de nombreuses parties, comme la commune de Bardolino, la région

de Veneto et la Soprintendenza Archeologia Bella Arti e Paesaggio, une organisation qui s'occupe de l'entretien des paysages. Les réactions des dirigeants se sont parfois faites attendre. Mais notre patience a été récompensée. Depuis, la construction est

presque terminée et nous sommes très satisfaits du résultat. Une fois que l'herbe aura repoussé et que les plantes auront fleuri, on ne verra plus de traces des travaux. Nous n'avons plus qu'à attendre les réactions de nos clients !

Le Camping Resort Bodenmais à Bodenmais (Allemagne)

« Les bonnes intuitions pour les tendances actuelles »

Le Camping Resort Bodenmais est un nouveau camping en construction. Le rêve d'une vie d'un groupe d'entrepreneurs allemands qui découvrent le secteur du camping.

Diane Heigl, directrice marketing : « Nous avons depuis longtemps

l'envie d'ouvrir un camping et avons donc bien étudié le marché du camping. Nous avons beaucoup d'expérience en technologie, automatisation, construction et industrie. Depuis le début, nous avons des clients dans la branche touristique. Nous avons donc bien conscience des défis

et opportunités de ce secteur. Franchir le pas et ouvrir notre camping était une décision mûrement réfléchie et préparée depuis longtemps. »

Un endroit « feel good »

Le concept derrière Bodenmais est l'esprit « feel good », dans

une atmosphère rustique et dans le plus grand confort. Le camping sera aménagé avec des équipements de bien-être, une Skypool et sur tout le terrain, de la Grandwasser (eau traitée, très bonne pour la santé). La durabilité joue également un rôle primordial.

La qualité plus que la quantité

« Nous avons déjà toutes les ressources nécessaires pour l'organisation et la construction du camping », continue Mme Heigl. « Nous avons réalisé des études de marché pour identifier les tendances et les attentes des campeurs, et nous nous sommes ensuite demandé si cela correspondait au concept que nous avions imaginé. Heureusement, nos intuitions se sont révélées être les bonnes et nous sommes vraiment très satisfaits. Un atout majeur du camping est aussi sa relative petite taille. Nous sommes convaincus que la qualité est plus importante que la quantité. » L'ouverture du camping est prévue pour avril 2020. Les réservations sont possibles dès août 2019. « Nous en apprenons encore tous les jours et sommes impatients de voir ce que nous réservent les années à venir », conclut Mme Heigl. « Nous nous réjouissons de ce nouveau projet. »

« AVOIR NOTRE PROPRE CAMPING ETAIT LA SUITE LOGIQUE »

Mme Heigl : « Nous utilisons des véhicules électriques et puisons en grande partie notre énergie de panneaux solaires. Nous sommes également reliés au système de chauffage à bois régional. Grâce à l'eau Grandwasser, nous pouvons utiliser moins de chlore et l'eau est aussi moins calcaire. »



Camping Waterhout à Almere (Pays-Bas)

« Nous avons pris en compte les attentes des campeurs »

Le Camping Waterhout à Almere a vécu un changement étonnant. Il a dû être entièrement déplacé vers un nouvel emplacement. Nous nous sommes entretenu avec la propriétaire Tineke Fokkens.

« Notre camping a dû être déplacé parce que la commune d'Almere

avait prévu d'organiser à cet endroit le salon mondial de l'horticulture Floriade et d'y construire de nouveaux logements. Jusqu'en 2016, la commune avait indiqué que le camping pouvait rester là, mais plus tard, il s'est avéré qu'il n'en avait jamais été question. Nous avons tout fait pour pouvoir rester, mais il n'y a

pas grand chose à faire contre les autorités. »

Six mois

« Pour le nouveau camping, nous avons réalisé un plan nous-mêmes, puis l'avons fait dessiner », explique Mme Fokkens. « La construction devait prendre six mois et c'était un projet de

grande ampleur. Nous n'avons pu commencer que début septembre à cause de retard dû à la commune, et nous devons ouvrir pour Pâques. La météo n'était pas de notre côté, nous avons eu beaucoup de pluie et d'orages, cela nous a pas mal ralenti. Malgré tout, nous avons cherché des solutions pour être prêts pour Pâques. »

Les déchets sont triés, nous avons notre propre potager, des arbres fruitiers et toutes les plantations sont durables. »

Beaucoup de plaisir

Sur le projet en lui-même, Mme Fokkens explique : « Pensez à l'avance à ce que vous souhaitez faire et commencez dans les temps si possible. Vous éviterez ainsi beaucoup de stress. Il est également primordial d'avoir des accords clairs et précis avec vos fournisseurs. Il n'est pas si simple de construire un tout nouveau camping en aussi peu de temps. Nous avons réussi parce que nous y avons cru et l'avons fait avec beaucoup de plaisir. Plus tard, nous pourrions prendre un peu plus de distance puisque nos enfants continueront de faire évoluer le camping. » Les clients du Waterhout ont soutenu le camping. La famille Fokkens se réjouit de la prochaine saison et est prête à accueillir et divertir ses clients.

Forme ronde

« Le nouveau camping tient compte des attentes des campeurs », précise Mme Fokkens. L'ancien camping avait une forme ronde très appréciée des campeurs. Nous avons repris cette forme dans le nouveau camping. Nous avons beaucoup d'espace, avec l'électricité, l'eau et l'évacuation. Nous avons aussi installé de beaux emplacements, des lodges, des tentes glamping et une location flottante. Les équipements sont respectueux de l'environnement, et comprennent notamment des chaudières et panneaux solaires.



Kamp Omišalj à Omišalj (Croatie)

« Tout le monde doit se sentir le bienvenu »

Le Kamp Omišalj sur l'île croate de Krk a été entièrement rénové. Nous avons rencontré Iva Biskupi, directrice des ventes & du marketing.

« Le camping Omišalj est idéal pour des vacances de luxe en Méditerranée », explique Mme Biskupi. « Tout le monde doit pouvoir trouver son emplacement ou sa location favorite ici. Les emplacements répondent aux plus hauts standards. Les sanitaires répondent aux critères les plus exigeants en matière d'hygiène. »

Étude client

Mme Biskupi nous explique que la construction a duré deux ans. « Une équipe d'experts était présente pendant tout le projet. Nous avons bien sûr rencontré des dif-

ficultés. Par exemple, nous avons dû arrêter la construction pendant l'été 2017. Nous n'avons pu recommencer qu'à l'automne. » Pour répondre aux attentes des clients, nous avons énormément communiqué avec eux sur les idées et leurs envies. Nous avons aussi réalisé une étude client. « Tout le monde est important, et nous souhaitons que tout le monde se sente le bienvenu », explique Mme Biskupi. « Après l'enregistrement, les clients sont personnellement accompagnés jusqu'à leur emplacement. Nous organisons aussi des moments

d'information sur les événements du camping. Nous avons beaucoup investi pour mettre en place une approche très personnelle. En outre, tous les équipements sont accessibles gratuitement pour les clients du camping. »

« Eco-actions »

Le respect de l'environnement a également une place centrale. Mme Biskupi : « L'eau est chauffée par l'énergie solaire, nous trions les déchets et organisons des « eco-actions » pour garder la mer propre. Pour ces activités, nous travaillons souvent avec des organisations locales et des clubs de plongée étrangers. »



La rénovation selon Baia Holiday Travels & Leisure

Comment une organisation telle que le Baia Holiday Group - qui compte des établissements en Italie, en Croatie et en France - gère les rénovations ? Luca Neboli, directeur marketing et communication de la branche italienne de Baia Holiday Group nous explique : « Notre ambition est d'offrir le meilleur à chaque saison et à chaque client. Dans cette optique, nous investissons beaucoup pour la formation interne, pour des nouvelles méthodes d'étude ainsi que

« LA SECRET DE LA RÉUSSITE, C'EST LA PASSION »

pour le développement et le soutien fourni par des techniciens et consultants spécialisés. Le but de tout cela : offrir l'effet « waouw ». Les permis et autres procédures administratives peuvent parfois prendre beaucoup de temps et d'énergie, que nous aimerions plutôt investir dans l'amélioration du service aux clients pendant leur séjour. En outre, les projets sont parfois très longs. Grâce à la persévérance de nos collaborateurs, notamment notre président Mario Vezzola, nous avons pu mettre en œuvre un projet comme le Camping Village Roma Capitol (un tout nouveau camping près de Rome, ndlr). Ce projet a pris fin en 2019. Le respect de l'environnement et l'écologie ont une place centrale. Nous suivons une politique écologique stricte pour préserver les écosystèmes et réduire au maximum la pollution. Nous avons en outre investi dans l'énergie durable et les panneaux solaires. Le secret d'une rénovation réussie, c'est la passion. L'entrepreneuriat n'est pas à la portée de tous et nous sommes convaincus que la passion est essentielle pour réussir à percer dans cette branche. »



Encore plus proche de la nature

Nouvelles du marché de la location

Les campeurs exigeants veulent vivre une véritable expérience, les fabricants de locations l'ont bien compris. L'offre de chalets de luxe dans la nature et les tentes glamping confortables qui se fondent dans le paysage a fortement augmenté. Voici un aperçu des nouveautés disponibles dès la prochaine saison de camping.



Le Safari Adria Adriatic a une très belle terrasse.

Pour la première fois, Crippa-Concept a participé à la prestigieuse Milan Design Week en avril dernier. Sur un grand stand glamping, le fabricant italien de locations a révélé au public, à la presse et au monde entier l'avenir des vacances en extérieur. Au cœur du projet d'avenir baptisé Nuovi Sogni, « nouveaux rêves », étaient

présentés deux concepts phares de la marque. Pour le mobile home Queenslander, l'architecte milanais Luca Colombo a puisé son inspiration dans le monde nautique. Cette inspiration se voit notamment dans les façades de zinc, de cuivre et de titane, et dans l'intérieur qui fait penser au pont d'un yacht de luxe. L'autre

concept, le A-Luxury Lodge, de l'architecte Roberto Perego, est une lodge glamping sur deux étages. Les concepts présentés par CrippaConcept garantissent une véritable expérience aux vacanciers, explique le directeur Sergio Redaelli : « Nous attachons beaucoup d'importance à la durabilité et au design, et avons créé une expérience bien-être accessible à tous. »

Le luxe dans la simplicité

Le site luxetenten.com fête ses 10 ans avec un tout nouveau concept, la Romanov Residence. Ce modèle exclusif est le premier d'une nouvelle gamme. En ajoutant un étage supplémentaire, la tente glamping offre suffisamment d'espace pour installer, par exemple, une salle de bains de luxe, une cuisine et deux chambres. Sans oublier une grande terrasse. L'objectif de ce concept est, selon Luxetenten.



Le Romanov est le premier modèle d'une nouvelle gamme.



Le Queenslander est inspiré d'un yacht.

com, de « retrouver la simplicité et être plus proche de la nature, avec le confort d'un hôtel cinq étoiles. L'entreprise travaille depuis peu avec le bureau d'architectes belge Black Sheep Productions pour la création de nouveaux concepts glamping.

Plusieurs options

Dans la dernière édition du Monde ACSI, nous vous avons déjà présenté les nouveaux concepts d'Adria : Alpine (chalet modulable), Floating Resort (mobile home flottant) et Safari Loft (grande tente glamping). Pour

cette saison, la marque présente une toute nouvelle gamme S-Line de mobile homes aux détails de conception uniques, notamment une façade avant où il est possible de placer une photo. Les gammes Mline et Xline ont subi quelques changements, notamment avec un choix entre plusieurs revêtements de façade, toit et terrasse. Nouvelle arrivée dans la gamme, la Safari Adriatic est une tente glamping qui offre plusieurs niveaux de confort : du plus basique au plus luxueux. La grande terrasse devant l'entrée permet aux campeurs d'être proche de la nature.



Le luxe en pleine nature : lodge A-Luxury.

Inspiration : retour à la nature en village de vacances

Les campings, mais aussi les villages de vacances, investissent dans des concepts offrant une expérience luxueuse au plus proche de la nature aux clients ou propriétaire de maisons de vacances. Dans ce cadre, la plateforme en ligne 2HB, établie dans les Ardennes belges, présente ses Forest Cubes, destinés aux clients en recherche d'une maison secondaire. Ces chalets en bois modernes sont équipés de tout le confort moderne et offrent un sentiment de confort, tout en étant proche de la nature. Quirios Holiday Retreats développe un nouveau genre de logement au sud des Pays-Bas. Les nouveaux logements pour groupes peuvent accueillir de 10 à 12 personnes et sont construits autour d'un arbre, pour une expérience unique.



Logements pour groupes de Quirios



Forest Cube dans les Ardennes belges.

(Source : www.pretwerk.nl)

Des SunLodges nouvelle génération



Créer quelque chose que personne d'autre ne fait, c'est l'ambition de Ramon van Reine (directeur d'ACSI) et donc ce qui définit la stratégie SunLodge. Avec les mobile homes SunLodge, nous essayons de réinventer les espaces, d'offrir une expérience unique et de surprendre nos clients. Il en va de même avec la nouvelle génération 2019.

Les mobile homes modernes n'ont plus à rien à voir avec les caravanes résidentielles. La nature reste la première source d'inspiration, et cela se remarque notamment dans l'esprit d'aventure traduit par l'utilisation de

matériaux, de couleurs et de tissus de haute qualité. Avec la terrasse couverte et les finitions en bois de mélèze, on pense plutôt à un logement de vacances de luxe. Les mobile homes actuels de SunLodge sont déjà réputés

pour leurs grands lits, leurs draps de qualité, leurs cuisines avec lave-vaisselle, leurs systèmes audio bluetooth et leurs terrasses couvertes avec lampe. Les nouveaux modèles disposent en plus d'une douche à effet pluie, et sont décorés dans un style « jungle », notamment avec une table en souche d'arbre, des chaises recouvertes d'un tissu au motif de jungle et des empreintes d'animaux sur les murs.

Essences de bois uniques
Les nouveaux noms sont inspirés des essences de bois utilisées,

d'une part avec le BigLeaf (comparé au Aspen de 3 chambres) et d'autre part le Catalpa (comparé au RedWood avec 2 salles de bain). Le Catalpa dispose même d'un îlot de cuisine unique et bien sûr, d'une salle de bains séparée avec toilettes. La terrasse (couverte) est sans doute l'élément le plus important des vacances, donc elle a été soigneusement conçue, notamment avec le banc DuoLounger et de gros coussins.

Combinaisons duo
En outre, de nouvelles tentes lodge ont été achetées pour 2019, dont la figure de proue est une combinaison duo unique. La Pamoja, avec trois chambres

Colophon

Publication

ACSI Publishing BV
Geurdeland 9
NL-6673 DR Andelst - Pays-Bas
Postbus 34
NL-6670 AA Zetten - Pays-Bas
Tel. +31 (0)488-452055
E-mail : info@acsi.eu
Internet : www.acsi.eu

Direction

Ramon van Reine

Rédacteurs en chef

Timo de Boer et Frank Jacobs

Rédaction finale

Margot Eggenhuizen

Rédaction

Richelle Alewijn, Raymond ten Barge, Joyce Broekhuis, Femmy Hesselting, Marieke Krämer, Pieter Melieste, Hans Pijnenburg, Katinka Schippers, Hubertus Seyffardt, Guido van den Tillaart, Jeroen Timmermans, Mario Vos

Espaces publicitaires

Département des ventes ACSI

Rédaction images

Bobo Freeke, Maurice van Meteren

Mise en page

Suzanne Bas, Jet Bouwmans, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Maurice van Meteren, Ton Oppers, Rick Reijntjes, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Esther Schoonderbeek, Tina van Welie

Mise en forme

Ton Oppers

Impression

Rodi Rotatiedruk

Gestion impression

Ronnie Witjes

dont l'une dispose d'un lit en alcôve avec un petit coin jeux en-dessous, est liée par une terrasse à la minitype Kambi pour deux personnes. Ainsi, cette combinaison unique compte au total quatre chambres et peut accueillir jusqu'à huit personnes. L'autre modèle, la Taïga, est aussi très luxueuse, et compte notamment un lit à baldaquin et toilette séparée, deux chambres et peut accueillir jusqu'à cinq personnes.

Où peut-on les trouver ?

Au Camping Terme atez (Slovénie), vous trouverez tous les nouveaux modèles. Au Camping San Vito (Italie), vous les trouverez presque tous, excepté la Pamoja. Enfin, au Camping Roma (Italie) et au Camping Poljana (Croatie) vous trouverez seulement les mobile homes. L'idée est d'installer ces nouveaux modèles dans plus de campings dès 2020.

Les mobile homes modernes ressemblent à des maisons de vacances de luxe.





Media 2020

Your European Media Specialist

ACSI Guides de camping

Votre camping apparaît dans différents guides ACSI, qui sont vendus dans plusieurs pays. En 2020, le tirage total des guides sera de 710 500 exemplaires. Une seule annonce vous permet de bénéficier d'une publicité supplémentaire sur d'autres canaux en ligne d'ACSI.



Eurocampings.eu

Vos informations de camping détaillées sont diffusées gratuitement sur le site de camping le plus visité d'Europe, qui est disponible en 14 langues. Les quelque 10 000 000 de visiteurs du site Eurocampings.eu sont vos clients potentiels ! Souhaitez-vous vous démarquer encore plus ? En votre qualité d'annonceur, la mention de votre camping bénéficie d'une attention particulière auprès des campeurs européens.



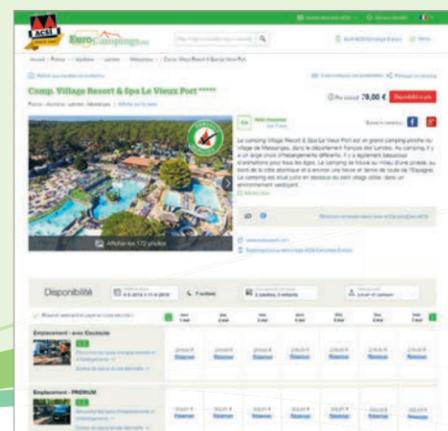
Appli ACSI Campings Europe

Vos informations de camping détaillées sont insérées gratuitement dans l'appli ACSI Campings Europe. Cette appli, utilisée 2 500 000 fois par an et disponible en 13 langues, peut être consultée avec ou sans connexion Internet. En tant qu'annonceur, vous bénéficiez ici aussi d'une mise en avant supplémentaire.



ACSI Booking

Grâce à ACSI Booking, vous pouvez proposer votre offre de camping sur les sites et applis d'ACSI. Vous souhaitez profiter de ce système de réservation pratique ? L'intégration de votre camping est simple, vous payez toujours une faible commission, vous fixez vous-même l'offre et le campeur paie le tarif officiel du camping.



Consultez les possibilités de promotions proposées sur :

www.ACSI-MEDIA.com