

# Formation de chaînes dans le monde du camping

Un aperçu des chaînes de camping en Europe



par ACSI le spécialiste de camping : édition automne 2024



SINCE 1965

# Le Monde ACSI



#### Automatisation dans le camping

À quoi ressemblera l'enregistrement du futur ?

► En savoir plus aux pages 2 et 3

#### ACSI Awards 2025

La période de vote pour les ACSI Awards 2025 commence.

► En savoir plus aux pages 10 et 11

#### Tentes Safari et Mobil-homes

Quels fournisseurs européens existent ?

► En savoir plus aux pages 14 et 15

# L'automatisation dans les campings :

Le secteur des loisirs s'automatise également à grande vitesse. Cela rend non seulement la vie quotidienne du personnel des campings plus facile, mais les clients en bénéficient également grâce à un service plus efficace. Mais que signifie cela pour les interactions personnelles avec les clients sur un camping ? ACSI a interrogé trois experts et s'est penché sur l'avenir proche de l'enregistrement.

## Présentation

La parole est donnée à Sjoerd Botter, co-proprétaire de l'application Camping Comfort, un service proposé aux campings dans toute l'Europe. ACSI a également échangé avec Mart ter Braak, consultant pour l'entreprise néerlandaise Eijsink, qui aide le secteur des loisirs à optimiser et automatiser les processus commerciaux dans la restauration. Sharon de Putter, co-proprétaire de l'entreprise néerlandaise Recranet, spécialisée dans les solutions numériques pour le secteur des loisirs, y compris les bornes d'enregistrement, a également participé à cette discussion. Avec ces spécialistes, cinq tendances pour l'enregistrement de demain sont abordées.

### Tendance 1 : Accélérer l'enregistrement

Les longues files d'attente aux barrières et à la réception lors des jours de changement sont un spectre aussi bien pour les réceptionnistes que pour les campeurs. L'automatisation peut être une solution à ce problème. « L'enregistrement numérique peut accélérer ce processus de nombreuses manières. Depuis la transmission des détails et le paiement en ligne quelques jours à l'avance, jusqu'à un processus entièrement automatisé d'enregistrement sans réception », explique Botter.

Une procédure d'enregistrement accélérée est à la portée de tout camping, même sans technologie complexe ou coûteuse. Parfois, la caméra d'un téléphone portable suffit, par exemple pour scanner la carte de réduction numérique

CampingCard ACSI (voir encadré à la page 3).

Ter Braak mentionne également une solution pratique pour éviter les files d'attente. « Vous pouvez attribuer des créneaux horaires pour l'enregistrement, ou même abandonner les jours fixes de changement. Cela permet de mieux répartir l'afflux et de ne pas avoir tout le monde à la réception le vendredi ou le samedi après-midi.

Cela donne aux clients une impression plus positive dès leur arrivée. » De Putter ajoute : « Une barrière avec reconnaissance de plaque d'immatriculation est une étape importante pour de nombreux campings et parcs. Le client arrive et se sent immédiatement bien accueilli sur le site. »

### Tendance 3 : tout le processus d'enregistrement numérisé

Le processus d'enregistrement entièrement numérique est déjà une réalité dans de nombreux campings et parcs de vacances, indique De Putter. « Jusqu'où l'on va dans ce domaine dépend entièrement de sa propre philosophie et de son public cible. Chacun

avance à son propre rythme. Certains parcs ont automatisé de nombreux aspects grâce à la reconnaissance des plaques d'immatriculation, l'enregistrement automatique et, par exemple, la reconnaissance faciale pour accéder à la piscine. En hiver, il est possible d'automatiser le chauffage pour qu'il soit déjà en

marque lorsque l'invité arrive dans sa maison de vacances. De cette manière, en tant qu'entrepreneur, vous répondez aux besoins des clients modernes, qui souhaitent être libérés des tracas et deviennent de plus en plus exigeants. »

Ter Braak souligne que les campings peuvent n'inspirer des expériences de l'industrie de l'hôtellerie. « Il y a environ 20 ans, c'était une nouveauté que le personnel utilise une tablette au lieu d'un bloc-notes pour prendre les commandes à table. Cela a réellement amélioré le service et a été rapidement adopté. » Et le développement ne s'est pas arrêté là. Désormais, dans certains endroits, il est même normal que des robots vous apportent votre boisson. Cependant, De Putter met en garde contre une évolution trop rapide. « Si vous avez de nombreux clients provenant de pays où l'automatisation est moins répandue, il est important de continuer à les servir correctement avec une réception traditionnelle. »



La fonction de la réception évolue, mais le contact personnel reste important.

### Tendance 4 : Plus de contact client de qualité

Un enregistrement partiellement ou entièrement automatisé ne signifie pas que le contact personnel avec les clients disparaît. En automatisant les processus standard, il reste en fait plus de temps pour une conversation personnelle avec les invités. Le rôle de la réception devient celui d'un point d'information central. « L'enregistrement n'est pas toujours le meilleur moment pour avoir un échange agréable avec les clients », explique Botter. « Vos invités ont peut-être voyagé pendant dix heures, ils sont fatigués ou affamés. Il est bien plus agréable de passer les voir le lendemain matin pour leur demander si tout se passe bien. C'est également une bonne occasion de mentionner des services

supplémentaires tels que la location de vélos ou de bateaux.

De cette manière, les conversations personnelles prennent plus de valeur. « Lors de ces échanges, vous pouvez tisser un lien solide avec vos clients et leur donner des conseils sur la région, de bons restaurants ou des activités à faire pendant leurs vacances. C'est ce contact client de qualité qui enrichit leur séjour. » Pour rendre les autres interactions aussi efficaces que possible, une application pour les invités peut être utilisée. « L'application Camping Comfort en est un exemple. Grâce à l'application, les clients peuvent gérer de nombreux aspects pratiques eux-mêmes, à un moment qui leur convient. Par exemple, ils peuvent commander des petits pains et des croissants ou réserver

une table au restaurant. » Ter Braak ajoute : « Vous souhaitez en principe toujours être disponible pour le client prêt à dépenser de l'argent au camping. S'il a dû faire la queue à la réception, il ne veut certainement pas faire la queue à nouveau au snack-bar. En permettant les commandes de restauration en ligne pour un créneau horaire spécifique et en les livrant directement au emplacement de camping, vous offrez une expérience très positive au client. Pour les employés aussi, il est beaucoup plus agréable d'interagir avec des clients détendus. » De Putter voit même un argument de vente unique. « Pour certains campings, une approche avec beaucoup de contact personnel est un moyen de continuer à se démarquer. »



De plus en plus de campings et de parcs utilisent la reconnaissance des plaques d'immatriculation aux barrières.

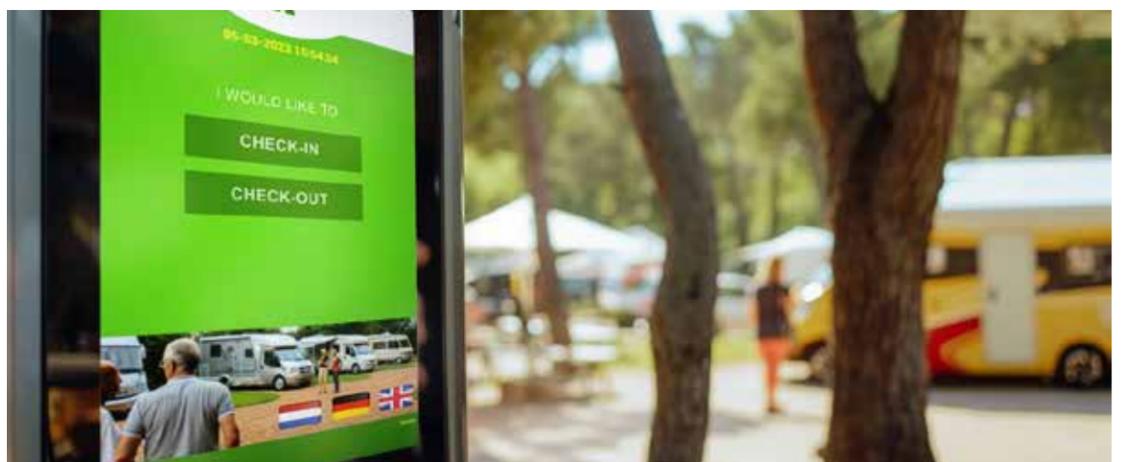
### Tendance 2 : Enregistrement via une borne d'enregistrement

Un nombre croissant de campings utilise une borne d'enregistrement ou un automate d'enregistrement. De Putter explique comment fonctionne la borne d'enregistrement de Recranet. « Les clients reçoivent un code-barres lors de leur réservation. À la borne, ils peuvent le scanner depuis un papier ou un smartphone, ou entrer leur numéro de réservation.

Cela les enregistre automatiquement. Ce système peut être relié à divers autres services, comme la reconnaissance de plaque d'immatriculation, une clé numérique pour un hébergement

ou d'autres services. La borne peut être placée à l'intérieur, par exemple à la réception, mais aussi à l'extérieur, à l'entrée du site, tant qu'elle est bien visible. Les clients arrivant sans réservation peuvent également utiliser la borne pour réserver leur séjour sur place. Le camping peut configurer cela à sa guise. Les clients peuvent, par exemple, choisir directement leur emplacement sur un plan. »

Ter Braak ajoute : « Les campeurs itinérants ou les camping-caristes arrivent parfois tard le soir ou pendant la nuit. Dans ce cas, un automate d'enregistrement est idéal.



L'enregistrement avec une borne de check-in devient de plus en plus courant dans les campings.

# L'enregistrement du futur

## Automatiser étape par étape

L'automatisation peut aider tous les campings, selon Ter Braak, De Putter et Botter. Chaque camping peut l'adapter à sa propre manière. « Même les petits campings gérés par une seule personne ou une famille bénéficient déjà de la commande en ligne de petits pains ou d'une fonction de chat », explique Botter. De Putter et Ter Braak soulignent également que l'automatisation des processus est souvent un projet à long terme, y compris en termes d'investissement.

De plus, il ne s'agit pas d'une solution universelle, mais d'un travail sur mesure. Chaque entreprise a son propre caractère et ses besoins. Les trois experts prennent donc le temps de travailler avec leurs clients pour déterminer quelles sont les priorités en matière d'automatisation et comment elles peuvent être bien intégrées aux processus existants sur le camping. L'expérience montre que, dès que les campings commencent à automatiser, ils arrivent rapidement avec de nouvelles idées et demandes.



Grâce à une application pour les invités, les campeurs peuvent commander leurs petits pains en ligne à l'heure qui leur convient.

### Tendance 5 : Fidéliser son personnel

« En tant qu'entrepreneur, vous voulez toujours faire du bien à vos clients », déclare Ter Braak. « Mais cela peut devenir difficile pendant les périodes de pointe. En période de forte affluence, les erreurs sont plus fréquentes, ce qui peut également affecter votre

plaisir au travail. L'automatisation permet de réduire la charge de travail et de profiter à nouveau des moments de contact positifs avec les clients. Cela encourage également le personnel à revenir travailler l'été suivant. Par exemple, cela peut être un emploi d'été amusant pour les étudiants de livrer les repas commandés

en ligne sur les emplacements de camping. Ces jeunes peuvent ensuite évoluer vers des postes de serveur ou de réceptionniste dans les années suivantes. Ainsi, vous n'offrez pas seulement une meilleure expérience aux clients, mais vous reprenez également un personnel expérimenté et motivé. »



Le dîner peut également être commandé en ligne ou via une application dans un nombre croissant de campings.

## Accélérer l'enregistrement avec la carte de réduction CampingCard ACSI

ACSI fait également des progrès chaque année pour améliorer l'expérience des campings et des campeurs. En 2024, 770 000 campeurs ont encore voyagé avec la carte de réduction CampingCard ACSI. Depuis cette année, une version numérique est disponible, et elle est très populaire.

réduction numérique. Le nouveau produit numérique ACSI CampingCard & Aires de camping-car est particulièrement populaire auprès des camping-caristes. La vente de cette application est très bonne. »

« Depuis plusieurs mois, ACSI scanne la carte de réduction et en est très satisfait. C'est bien plus facile que de devoir retaper manuellement les informations à chaque fois. »

### Scanner le code QR

Nouveauté en 2024 : les campings peuvent scanner un code QR, tant sur la version numérique que sur la version papier de la carte. Cela leur permet d'avoir immédiatement toutes les informations des clients dans leur système. Un nombre croissant de campings utilisent cette fonctionnalité avec satisfaction.

Monique Couturier, inspectrice ACSI, visite des campings en France et en Espagne.

« Les campings qui scannent la carte de réduction CampingCard ACSI sont très positifs. En cas de barrière linguistique, il est particulièrement utile d'avoir toutes les informations à l'écran en une seule fois. En Espagne, les campings doivent également scanner la pièce d'identité, mais les informations sur la carte de réduction CampingCard ACSI sont un complément précieux, car vous obtenez immédiatement l'adresse e-mail et le numéro de plaque d'immatriculation corrects de votre client. Les campings scannent la carte avec un smartphone ou avec la caméra d'un PC ou d'un ordinateur portable. » En tant qu'inspectrice, Couturier parcourt parfois le processus de scan avec le propriétaire ou le personnel. « Une fois qu'ils ont vu à quel point c'est simple, ils continuent à l'utiliser », ajoute Couturier.

Le directeur du camping Fred Jost, du camping suisse Des Pêches, est également enthousiaste. « Nous scannons la carte de réduction depuis quelques mois et nous en sommes très satisfaits. C'est beaucoup plus facile que de réécrire les informations à la main à chaque fois. De plus, transmettre le code par téléphone est très pratique. Cela

nous permet d'avoir rapidement toutes les informations nécessaires pour enregistrer la réservation dans notre système. »



La carte de réduction CampingCard ACSI avec code QR.

Ilse Maas, chef de produit de la CampingCard ACSI, déclare : « Nos clients sont vraiment prêts pour la numérisation. De nombreux utilisateurs existants de la CampingCard ACSI sont passés à la version numérique. Mais nous voyons également un nouveau groupe de campeurs qui choisissent directement la carte de



La version numérique de la CampingCard ACSI.

# ACSI acquiert Euronature

Acquisition qui élargit les activités d'ACSI Touroperating



**Le spécialiste du camping, ACSI, annonce fièrement l'acquisition d'Euronature, leader du marché des vacances naturistes. Désormais, Euronature opérera sous la division ACSI Touroperating, spécialisée dans les vacances en camping.**

Avec cette acquisition dans le créneau du naturisme, ACSI élargit son offre tout en tirant parti du vaste réseau de campings d'ACSI. Cette acquisition renforce également la position internationale d'Euronature.

Pieter Melieste, directeur d'ACSI Touroperating, explique : « Cela enrichit et renforce considérablement notre offre. Nous voyons des opportunités pour internationaliser davantage les vacances naturistes, d'autant plus qu'Euronature a déjà posé de solides bases aux Pays-Bas. L'acquisition est effective immédiatement et nous préparons déjà la prochaine saison. »

#### Futur d'Euronature

Peter et Annie de Kruijf, fondateurs d'Euronature, expriment

leur confiance en ACSI et dans la vision de l'organisation pour le développement d'Euronature.

« Nous sommes ravis. Nous cherchions un partenaire capable de poursuivre Euronature avec la même passion et le même soin que nous avons mis à le construire. Nous avons trouvé ce partenaire en ACSI. De plus, ACSI offre des avantages tels que les inspections annuelles des campings par des inspecteurs ACSI, ainsi que l'accès à des plateformes techniques avancées, au marketing et aux ventes à l'international. »

Pour assurer une transition en douceur, Peter et Annie resteront impliqués dans la gestion d'Euronature pour le moment.



Pieter Melieste (à gauche) et Peter et Annie de Kruijf signent les documents de transfert.

## Janneke Boonzaaijer et ACSI Champ de Tailleur entrent dans l'histoire olympique

ACSI entretient un lien fort avec le sport de concours complet, et depuis 2019, l'équipe ACSI Eventing existe. Janneke Boonzaaijer, porte-drapeau de l'équipe, a représenté les Pays-Bas aux Jeux Olympiques de Paris avec son cheval ACSI Champ de Tailleur. Avec l'équipe néerlandaise, elle a décroché la dixième place, tandis qu'elle a terminé neuvième au classement individuel.



Janneke Boonzaaijer et son cheval ACSI Champ de Tailleur en action à Paris.

Le concours complet d'équitation est un sport équestre complet comprenant le dressage, le cross-country et le saut d'obstacles, se déroulant sur trois jours consécutifs. Boonzaaijer a marqué l'histoire olympique en devenant la première combinaison néerlandaise depuis 1938 à terminer le parcours de cross-country olympique sans faute et à temps.

Elle a ensuite réalisé un parcours de saut d'obstacles sans faute, ce qui lui a permis de se qualifier pour la finale individuelle. Là, elle a de nouveau effectué un parcours sans faute, se retrouvant ainsi dans le cercle restreint des quatre compétiteurs olympiques qui n'ont pas ajouté de points de pénalité après leur épreuve de dressage.

## Renouvellement de l'application ACSI Great Little Campsites

**Alors que de plus en plus de campeurs recherchent et réservent leurs vacances en ligne, les produits numériques d'ACSI sont constamment améliorés.**

Récemment, l'application ACSI Campings Europe et l'application CampingCard ACSI ont bénéficié d'une mise à jour avec un design frais et plus convivial. Dans les mois à venir, l'accent sera mis sur

l'application ACSI Petit et beau (simple) camping-app. En plus de l'introduction du nouveau design, cette application offrira désormais des options d'abonnement, facilitant ainsi le choix pour les campeurs. Ils pourront opter pour un abonnement annuel incluant uniquement les informations sur les campings, ou pour un abonnement annuel avec accès aux informations sur les campings et les aires de camping-car.



## Croissance de 25 % des réservations sur ACSI camping.info

**Le temps durant la première moitié de 2024 a été exceptionnel : le nord de l'Europe a connu un hiver doux et pluvieux, avec peu de journées estivales au printemps. Ce temps a-t-il eu un impact sur le comportement des campeurs lors de la réservation ?**

ACSI camping.info Booking a enregistré une augmentation de 25 % des réservations au premier semestre, par rapport à la même période en 2023. Les campings en Espagne et en Italie ont été particulièrement populaires, tandis que la Croatie et les Pays-Bas ont connu une légère baisse. La France est restée le plus grand marché avec 40 % des réservations.

Fait intéressant, en 2024, les campeurs ont pris leurs décisions plus tard, et la durée moyenne de leurs vacances a été légèrement plus courte qu'en 2023. Il est

prévu que les réservations pour juillet et août augmentent fortement, ainsi que pour la saison automnale.





### Cher propriétaire ou gérant de camping,

Le paysage du camping est en constante évolution. D'un côté, nous avons un flux continu de campeurs à la recherche d'un emplacement pour leur nouveau

ou d'occasion camping-car, remorque pliante ou caravane. Selon les chiffres les plus récents de l'ECF européenne et du KCI néerlandais, cette tendance se poursuivra encore pendant des années. Le camping avec une tente de toit gagne également

en popularité. D'un autre côté, les vacances en hébergements locatifs ou en tentes glamping connaissent également un engouement croissant.

Ce changement entraîne des modifications importantes pour les campings. Le "campeur" ne peut plus être défini comme un groupe homogène, ce qui soulève une question essentielle pour les campings : quelle image souhaitons-nous projeter et quels types de campeurs devons-nous attirer pour positionner notre camping comme la destination de vacances idéale ?

Des influences extérieures peuvent également jouer un rôle dans cette décision. Par exemple, on observe actuellement une augmentation des chaînes dans l'industrie du camping en Europe. À mesure que les campings cherchent à répondre aux besoins changeants des

campeurs, de plus en plus d'entre eux se tournent vers des chaînes capitalisées qui acquièrent des campings et les transforment selon leur propre concept.

Cependant, tout aussi diversifié que le paysage du camping est, il en va de même pour la variété des chaînes de campings. Il existe également d'autres formes de collaboration entre campings. De nombreux campings choisissent encore de rester indépendants, en façonnant leur propre vision et approche. Aux pages 6-9, vous trouverez un aperçu des principales chaînes de campings actives en Europe et des concepts qu'elles représentent. Nous vous proposons également des éclairages sur d'autres formes de collaboration disponibles pour les propriétaires de campings.

Pour approfondir, les pages 12-13 explorent les avantages

de la promotion régionale, un outil marketing puissant qui promeut non seulement votre camping mais toute la région touristique. Dans cette édition du Monde ACSI, vous pourrez également lire des informations sur les nouveaux ACSI Awards et découvrir comment vous pouvez déjà améliorer vos chances de les remporter !

Je vous souhaite une fin de saison réussie et je me réjouis d'une magnifique année 2025 ensemble.

Ramon van Reine  
PDG d'ACSI

## Meilleure visibilité avec une photo de camping

La recherche et la réservation d'un séjour en camping se font principalement en ligne. Il est donc crucial pour les campings de bénéficier d'une visibilité numérique solide, que ce soit sur leur propre site web ou sur les autres plateformes où ils sont mis en avant, telles que les sites et applications ACSI, consultés chaque année par des millions de campeurs.

### Portée étendue

Chaque camping inspecté par ACSI dispose de sa propre page sur Eurocampings.eu et dans l'application ACSI Campings Europe. Ces pages sont précieuses. En 2023, plus de 22 millions de campeurs ont visité le site et l'application, et ce chiffre devrait augmenter dans les années à venir.

Bon nombre de ces visiteurs arrivent sur la page d'un camping, souvent avec l'intention de trouver une destination de vacances adaptée. Grâce aux filtres, les visiteurs peuvent spécifier leurs préférences et trouver un camping répondant à leurs besoins, avec 250 filtres à leur disposition.

### La photo parfaite

Les photos sont sans aucun doute l'un des moyens les plus efficaces pour se démarquer dans les résultats de recherche. Elles captent immédiatement l'attention et peuvent convaincre les campeurs qu'un camping mérite d'être exploré plus en détail.

La première photo idéale dépend de nombreux facteurs. Certains campings optent pour une vue aérienne du terrain ou du complexe aquatique, tandis que d'autres mettent en avant

une caractéristique unique ou montrent la beauté des environs. La première photo est également affichée lorsque le camping apparaît sur la page d'accueil, les pages régionales et les pages thématiques. ACSI recommande que chaque camping soumette une première photo de haute qualité.

### Comprendre le comportement des visiteurs

Une fois qu'un visiteur se rend sur la page du camping, il peut accéder à plus de détails sur celui-ci. De là, il peut consulter le site web du camping ou, si le camping fait partie du réseau ACSI camping.info Booking, réserver directement. Des cartes thermiques spéciales fournissent des informations sur le comportement des visiteurs sur la page d'un camping, soulignant encore davantage l'importance du contenu visuel.

Les captures d'écran ci-contre montrent une comparaison entre les campings avec et sans photos. Il est clair que les pages avec photos reçoivent plus de clics, comme l'indiquent les zones rouges de la carte thermique. Cela est vrai à la fois pour les ordinateurs de bureau (boîte 1) et les mobiles (boîte 2). Sans photos, les visiteurs sont moins enclins à poursuivre la lecture

ou à consulter le site du camping. Sur mobile, les photos sont encore plus cruciales.

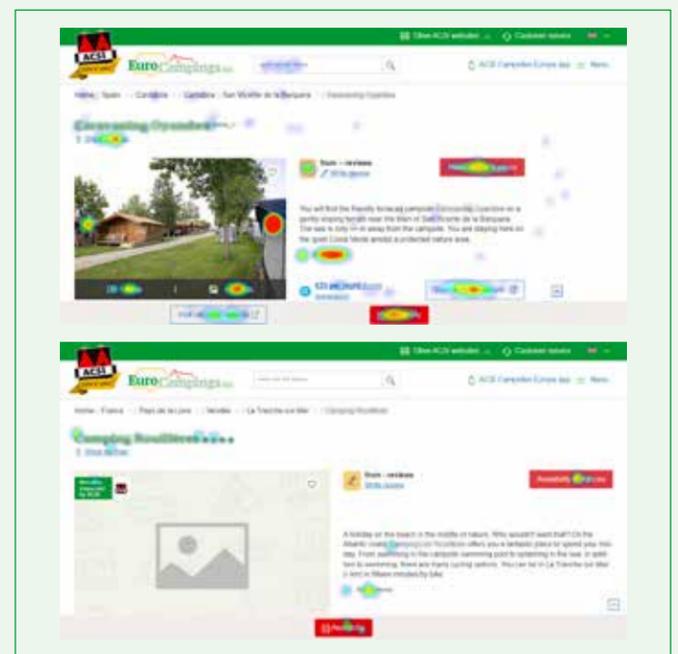
Lorsqu'il y a des photos, les campeurs sont engagés et veulent en voir plus, comme le montre la zone rouge où se trouve le curseur pour voir d'autres images. Le contenu visuel donne aux campeurs une idée de l'atmosphère du camping, les aidant à déterminer si celui-ci correspond à leurs attentes pour leurs vacances. De plus, des fonctionnalités telles que la possibilité de regarder une vidéo ou de voir la position du camping sur une carte de l'Europe sont populaires.

Seuls les campings inspectés par ACSI peuvent contrôler les photos et vidéos affichées. Les campings qui achètent un ACSI Starter Package ont la possibilité de télécharger plusieurs photos, une vidéo et une photo à 360 degrés.

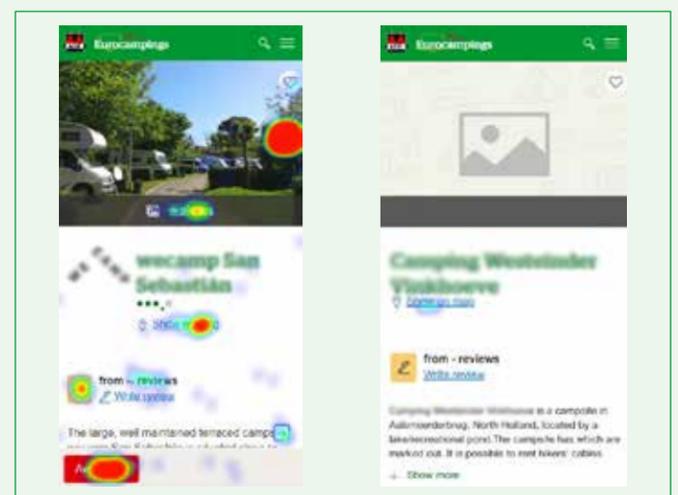
Une mise à jour du portail de campings ACSI est en cours, ce qui facilitera, dès 2025, le téléchargement de contenu par les campings eux-mêmes. Les campings disposant d'un ACSI Starter Package pourront afficher plus de contenu, ainsi que profiter de nombreux autres avantages.

Pour plus d'informations sur les différentes options et sur la manière de télécharger ou de mettre à jour le contenu visuel de votre camping, veuillez contacter notre service commercial.

L: [www.acsi.eu/collaboration](http://www.acsi.eu/collaboration)  
E: [sales@acsi.eu](mailto:sales@acsi.eu)



Boîte 1 : comparaison du comportement de clic sur une page de détails de camping avec et sans photo (ordinateur de bureau).



Boîte 2 : comparaison du comportement de clic sur une page de détails de camping avec et sans photo (mobile).

# Petit et simple ou immense camping familial ?

## Les associations de campings en Europe

Simplicité pure, vacances cinq étoiles ou paradis aquatique, club pour enfants et programme d'animation. Les chaînes de campings partagent souvent un concept commun, des valeurs et des objectifs similaires et collaborent intensivement en interne. Les campings affiliés aspirent à une qualité et un service uniformes et partagent souvent une vision commune de ce qu'est des vacances idéales en camping. Cependant, il existe également des associations dans lesquelles les campings se lient de manière très différente. Certains travaillent par exemple dans le cadre d'une fédération, sont unis sous un label de qualité spécifique, ou appartiennent à une entreprise ou un groupe d'investisseurs.

ACSI observe une tendance claire à l'augmentation des collaborations dans le monde du camping et a vu de nombreuses chaînes européennes se développer ces dernières années. ACSI a étudié quelles grandes associations de campings existent en Europe, quelles sont leurs valeurs et caractéristiques, comment elles collaborent, ainsi que les tendances dans le domaine des partenariats dans le paysage du camping européen.

### Capfun



France, Pays-Bas, Belgique, Espagne, Italie, Royaume-Uni  
▲ 240 campings

Chez l'entreprise familiale française Capfun, les vacances en famille sont au cœur de tout. Chaque camping propose de grands complexes aquatiques avec toboggans, des aires de jeux et un vaste programme d'animations. Capfun offre principalement des mobil-homes confortables et entièrement équipés ainsi que des hébergements atypiques. Actuellement, Capfun est la plus grande chaîne de campings en Europe, et avec Clicochic, il existe même une sous-chaîne qui en fait partie. Capfun possède entièrement tous les campings affiliés.

#### Les Campéoles

France  
▲ 7 campings

#### Only Camp

France  
▲ 51 campings

#### Seasonova

France  
▲ 18 campings

### Aquadis Loisirs



France  
▲ 19 campings

Dans les campings d'Aquadis Loisirs, les clients campent en pleine nature. Diverses activités de plein air et de loisirs sont proposées. Les campings sont idéalement situés pour des vacances actives. La chaîne possède également des campings thématiques, qui se concentrent par exemple sur la pêche, le vin ou le bien-être. Aquadis Loisirs détient la pleine propriété de tous les campings affiliés, avec des gestionnaires qui veillent à la gestion quotidienne.

#### Vacances André

Trigano  
France  
▲ 16 campings

#### Sites & Paysages de

France  
▲ 31 campings

#### Europarcs

Belgique, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche  
▲ 49 campings

### Camping Paradis



France  
▲ 90 campings

Camping Paradis a connu une forte croissance au cours des trois dernières années. Avec plus de 90 campings à travers toute la France, il devient un acteur de plus en plus important dans le paysage du camping. L'accent est mis sur les vacances familiales, avec beaucoup d'animations pour petits et grands. La popularité de la chaîne est renforcée par une série de télé-réalité française diffusée sur la chaîne de télévision populaire TF1. Il est prévu que 40 campings supplémentaires rejoignent la chaîne dans l'année à venir. Cette chaîne fonctionne principalement avec des franchisés.

### Flower Campings



France  
▲ 130 campings

Dans les petits campings de Flower Campings, l'eau et la nature ne sont jamais loin. Les clients peuvent choisir entre un simple emplacement de camping, une tente lodge entièrement équipée, et tout ce qui se trouve entre les deux. La région et l'environnement immédiat des campings sont des piliers importants. Flower Campings possède environ un quart des campings affiliés, tandis que les autres sont des franchisés.

#### Homair Vacances

France, Pays-Bas  
▲ 28 campings

#### Sunélia

France  
▲ 10 campings

#### Ciela Village

France  
▲ 16 campings

#### The Caravan and Motorhome Club

Royaume-Uni  
▲ 32 campings

#### Camping and Caravanning Club

Royaume-Uni  
▲ 22 campings

#### Camprilux a.s.b.l.

Luxembourg  
▲ 12 campings

### Yelloh! Village



France, Espagne, Portugal  
▲ 94 campings

Dans chaque village Yelloh! Village, le sourire des clients est central. Partout, les visiteurs trouvent un parc aquatique, des hébergements de luxe et des animations quotidiennes pour petits et grands. Les familles doivent vivre des vacances confortables et sans souci dans les campings quatre et cinq étoiles affiliés. Les campings Yelloh! Village sont entièrement gérés et exploités par 94 franchisés indépendants, qui sont unis sous une seule bannière depuis 2000.

### Sandaya



France, Espagne, Belgique, Italie, Croatie  
▲ 65 campings

Sandaya propose des emplacements de camping, mais surtout des hébergements de luxe. Dans ces campings, le luxe, le bien-être et le confort sont combinés avec la détente dans la nature. Nature et plaisirs aquatiques sont garantis sur chaque camping affilié. La chaîne Sandaya est composée de campings quatre et cinq étoiles. Sandaya possède entièrement tous les campings affiliés et en assure également la gestion. Sandaya collabore également avec Baia Holiday, une chaîne française partageant les mêmes valeurs fondamentales.

#### Entreprise Fréry

France  
▲ 29 campings

#### Alpha Group

France  
▲ 24 campings

#### Groupe Romanée

France  
▲ 16 campings

#### Ardoer BV

Pays-Bas  
▲ 31 campings

#### Eldorado Parken

Pays-Bas  
▲ 7 campings

#### Roompot Vakanties

Pays-Bas  
▲ 14 campings

## Huttoxia



 France, Pays-Bas, Belgique, Portugal, Espagne  
(Chine en États-Unis d'Amérique)

 **63 campings**

L'objectif de la chaîne Huttoxia est de créer des lieux dans des espaces naturels qui respectent et mettent en valeur leur environnement. Huttoxia représente un séjour simple mais confortable près d'un lac, d'une rivière ou de la mer, dans les forêts ou les montagnes. Aux Pays-Bas, la chaîne collabore avec Forêt domaniale. Actuellement, des projets Huttoxia sont en cours d'étude en Belgique et en Allemagne, et des développements sont en cours en Argentine, au Japon, en Bulgarie et en Géorgie. Les campings Huttoxia sont entièrement détenus par la chaîne. Ils possèdent également une sous-chaîne : OnlyCamp.

### Molecaten Europe B.V.

 Pays-Bas  
 **16 campings**

### RCN Vakantieparken

 Pays-Bas, France, Allemagne  
 **18 campings**

### Sunshine Camping

 Grèce  
 **19 campings**

## Maistra Camping



 Croatie  
 **6 campings, 5 campings avec seulement des emplacements, 2 parcs naturistes**

Se reposer dans la nature méditerranéenne de Croatie est possible dans les campings de Maistra Camping. Ces campings sont situés en Istrie, près de villes comme Rovinj et Vrsar, directement au bord de la mer. Chaque camping accorde une grande importance aux spécialités régionales et aux traditions locales. Maistra Camping fait partie du Maistra Hospitality Group, qui appartient au groupe Adris. Maistra possède également 18 hôtels de luxe et 11 resorts dans des destinations renommées telles que Rovinj, Vrsar, Zagreb et Dubrovnik.

### Valamar Riviera d.d.

 Croatie  
 **15 campings**

### Plava Laguna d.d.

 Croatie  
 **9 campings**

### TCS Camping

 Suisse  
 **18 campings**

## Club del Sole

 Italie  
 **23 campings**



Dans les parcs de vacances familiaux de Club del Sole, les clients campent toujours dans des endroits populaires au bord de la mer ou d'un lac. La nature, la liberté, la convivialité et les échanges sociaux avec les autres clients sont au cœur de cette chaîne de campings. Les parcs de vacances sont reconnaissables au nom « Camping Family Village ». Les campings affiliés sont entièrement la propriété de la chaîne, qui détient également tous les droits décisionnels. La gestion est assurée par des directeurs ou des responsables.

### Baia Holiday Camping Village

 Italie, Croatie  
 **11 campings**

### Lago di Garda Camping S.r.l.

 Italie  
 **16 campings**

### Consorzio Lago Maggiore Holidays

 Italie  
 **19 campings**

## Camping Südtirol

 Italie  
 **43 campings**



Camping Südtirol prouve que le camping est agréable en toute saison. Cette collection de campings familiaux chaleureux propose des vacances actives et aventureuses en camping. Les clients peuvent choisir entre un simple emplacement de camping et des hébergements de luxe. Camping Südtirol n'est pas une chaîne de campings, mais une association de campings. Tous les campings affiliés sont gérés par des propriétaires privés, qui conservent l'autorité et la gestion de leur propre camping. L'adhésion à l'association leur offre principalement des avantages régionaux, promotionnels et financiers.

## Alannia Resorts



 Espagne  
 **5 campings**

Dans les campings familiaux de la chaîne Alannia Resorts, on campe toujours près de la côte méditerranéenne. Les hébergements à thème de luxe sont ouverts toute l'année et disposent systématiquement d'un parc aquatique avec toboggan et d'un programme d'animations complet pour tous les âges. De nombreuses activités, sur et hors du camping, sont également proposées. De plus, une grande attention est portée à la cuisine locale.

### Taiga (Q10)

 Espagne  
 **7 campings**

### CampingRed S.L.

 Espagne  
 **22 campings**

### Orbitur Intercambio de Turismo S.A.

 Portugal  
 **20 campings**

## WeCamp

 Espagne  
 **7 campings**



Soigné et élégant, avec un souci de l'environnement. WeCamp combine des vacances en camping dans la nature et sur la Costa Brava avec un séjour dans un hébergement de luxe et moderne. Les campings sont répartis en Espagne et une expansion au Portugal est prévue. La chaîne est gérée de manière centralisée depuis le bureau de Barcelone.

### Topcamp AS

 Norvège  
 **10 campings**

### Norway East West

 Norvège  
 **5 campings**

### PlusCamp BA

 Norvège  
 **8 campings**

## First Camp

 Suède, Norvège, Danemark  
 **67 campings**



First Camp est la plus grande chaîne de campings en Scandinavie. La chaîne comprend également les marques First Camp Easy, où la simplicité est primordiale, et First Camp Resort, où le camping est rendu particulièrement confortable. Les campings de First Camp appartiennent au groupe First Camp. Ils possèdent des antennes opérant en Suède, au Danemark et en Norvège.

### Caravan Club of Sweden

 Suède  
 **11 campings**

### Dansk Camping Union

 Danemark  
 **23 campings**

### DK-Camp

 Danemark  
 **147 campings**

## LeadingCampings

 Allemagne, Pays-Bas, Danemark, France, Italie, Croatie, Luxembourg, Autriche, Portugal, Espagne  
 **45 campings**



Des emplacements pour camping-cars aux cabanes dans les arbres en glamping exclusif, les options chez LeadingCampings sont très variées. Les campings sont invités à rejoindre cette association uniquement s'ils répondent à des normes de qualité élevées. Une condition est qu'un camping soit entièrement indépendant, géré par un propriétaire présent et visible, et qu'il offre une qualité prouvée en matière de service, de confort, d'expérience et de satisfaction des clients. L'objectif de LeadingCampings est de maintenir et d'améliorer la qualité – et donc l'offre pour les campeurs – au plus haut niveau possible.

### Knaus KG Campingparks

 Allemagne  
 **27 campings**

### Regenbogen AG

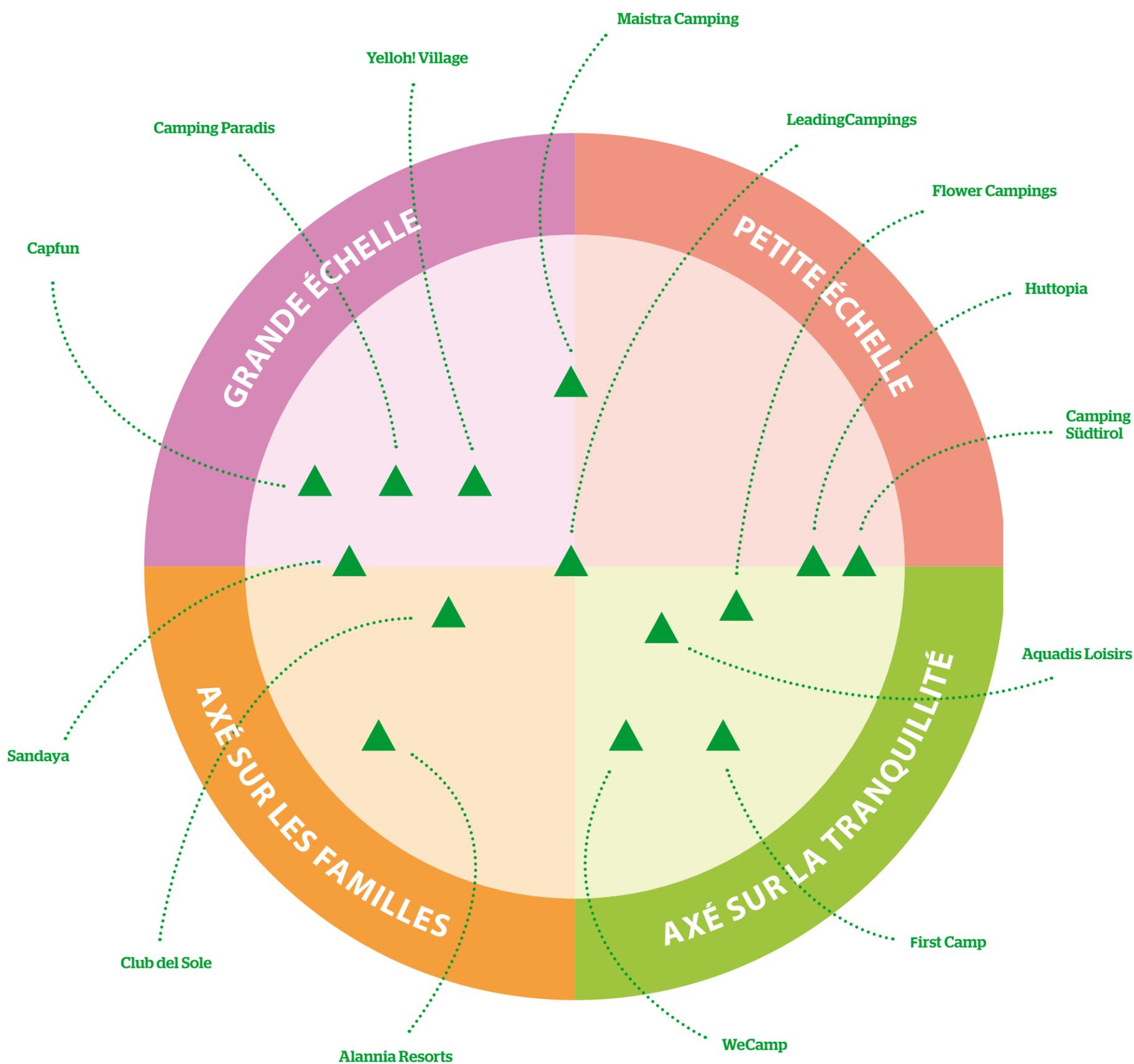
 Allemagne  
 **18 campings**

### Landal Greenparks B.V.

 Allemagne, Pays-Bas  
 **7 campings**

# En pratique : chaînes de campings et associations

ACSI a répertorié quelques chaînes de campings et associations en Europe afin de donner un aperçu de l'offre.



## De nombreuses chaînes de campings, de nombreuses différences

Les campings à **grande échelle** sont ceux qui comptent en moyenne un grand nombre d'emplacements de camping et de nombreuses installations. Cela ne concerne donc pas le nombre de campings gérés par une chaîne ou une association. Les **petits**

**campings** sont des chaînes ou des associations qui possèdent des campings physiquement petits et/ou avec peu d'installations.

Les chaînes de campings ou associations **axées sur les familles** mettent l'accent sur

les vacances en famille. Ici, les clients trouvent souvent de grands parcs aquatiques, des programmes d'animation et des installations spéciales. Les chaînes de campings ou associations **axées sur la tranquillité** se concentrent par exemple sur les

campings nature, les vacances actives ou proposent des options d'hébergement spécifiques pour des personnes seules.

Il est important de noter qu'il ne s'agit pas d'un jugement de valeur. Bien entendu, la notion de

grand et petit camping est subjective, tant pour le campeur que pour le propriétaire du camping. De plus, l'ADN d'une chaîne de campings ou d'une association est bien plus qu'une question de taille, de nombre d'installations et de public cible.

# Différentes formes de collaboration

En général, une chaîne de campings regroupe des campings qui sont comparables à plusieurs égards et donc souvent reconnaissables. Lorsque le caractère ou les installations d'un camping affilié plaisent à un client, il est fort probable qu'il revienne visiter un autre camping de la chaîne. De plus, il est facile pour les clients de trouver un camping qui correspond à leurs souhaits, à leurs besoins en matière de camping ou à leurs valeurs. Dans le monde du camping, on peut distinguer trois types de partenariats : la propriété totale, la franchise ou une autre forme.

## Franchisés

Les chaînes de campings comme Camping Paradis, Flower Campings et Yelloh! Village travaillent principalement avec des franchisés. Ceux-ci bénéficient des activités marketing et promotionnelles centralisées ainsi que des systèmes de réservation. En outre, ils tirent parti de la notoriété et de l'image de la chaîne. La qualité est généralement maintenue grâce à une charte de qualité globale, des critères de qualité objectifs et des audits indépendants. Cela permet de contrôler les services et la qualité des campings affiliés, tout en préservant les caractéristiques, les identités et les cultures propres à chaque camping.



Flower Camping Le Conleau (Bretagne, France)

## Autres formes de collaboration

Dans d'autres associations, comme LeadingCampings et Camping Südtirol, les campings membres bénéficient de la notoriété et des activités promotionnelles communes. Toutefois, il existe de nombreuses différences entre ces autres formes de collaboration.

Camping Südtirol, par exemple, est une association régionale. Les campings affiliés paient une cotisation et ont notamment accès à des systèmes de réservation officiels. Ils bénéficient également d'avantages promotionnels et financiers, y compris en matière de droits et subventions provinciaux. Les campings conservent leur pouvoir de décision et fonctionnent de manière autonome. Une norme de qualité globale est néanmoins mise en place pour garantir la meilleure qualité possible.

Avec LeadingCampings, le fonctionnement est différent. Cette association regroupe des campings haut de gamme en Europe. Un conseil supervise la sélection des campings et détermine quels campings sont appropriés. Une condition est qu'un camping soit totalement indépendant, géré par un propriétaire présent et visible, et qu'il fournisse une qualité irréprochable en termes de service, de confort, d'expérience et de satisfaction des clients. Les campings sont contactés et évalués, après quoi le conseil décide de les accepter ou non. LeadingCampings fonctionne donc davantage comme une marque ou peut être considéré comme un label de qualité.

Dans ces associations, la norme de qualité fixée est primordiale. Chaque camping affilié est libre de prendre ses propres décisions et de suivre sa propre voie. Ils continuent donc à fonctionner en tant que campings indépendants. Chaque propriétaire de camping peut développer son entreprise et accroître sa visibilité, tout en conservant son indépendance, son autonomie et son authenticité.

## Propriété totale par une entreprise ou un groupe d'investisseurs

D'autres chaînes de campings, comme Capfun, Sandaya, Aquadis Loisirs, Huttopia,

Maistra et First Camp, travaillent presque exclusivement avec des campings qu'elles possèdent

en propre. Les campings affiliés sont achetés par une entreprise ou un groupe d'investisseurs et fonctionnent selon un concept standardisé. Cette vision est mise en œuvre dans chaque camping affilié. Les décisions sont prises par un siège central. Cela permet de fournir des services uniformes et d'assurer une norme de qualité généralement très élevée. Pour les campings indépendants, intégrer une grande chaîne européenne de campings peut également être intéressant. Par exemple, lorsque l'avenir du camping est incertain en raison de problèmes de succession.



Capfun Camping Les Flots Bleus (Languedoc-Roussillon, France)



Playa Montroig Camping Resort (Catalogne, Espagne)

## Tendances en Europe : ce qu'ACSI observe

Frank Jacobs, directeur des ventes et du développement commercial chez ACSI, a observé une croissance significative du nombre de chaînes de campings ces dernières années. « Principalement, le nombre de chaînes appartenant à une entreprise ou à un groupe d'investisseurs a considérablement augmenté. Après une acquisition, des investissements importants sont souvent réalisés dans les infrastructures. Le nombre de campings au sein de ces chaînes a également connu une croissance exponentielle. » Une autre tendance marquante est

l'orientation internationale des chaînes, qui opéraient auparavant souvent au sein d'un seul pays. « Nous constatons que les emplacements de camping standard, où les clients peuvent venir avec leur propre équipement, sont de plus en plus remplacés par des hébergements à louer. Parfois, il s'agit de mobil-homes simples, mais de plus en plus souvent de lodges de glamping de luxe. » Cette évolution crée un point de rencontre intéressant. « D'une part, nous remarquons que les campeurs souhaitent de plus en plus de luxe et de confort. C'est là que les hébergements,

lodges et tentes safari répondent à cette demande. D'autre part, le camping 'classique' a également gagné en popularité, notamment pendant la pandémie de COVID-19. Beaucoup ont acheté une tente, une caravane ou un camping-car. Si de plus en plus d'emplacements de camping disparaissent, cela pourrait poser problème à ce groupe. Heureusement, nous voyons que les chaînes de campings et les associations osent de plus en plus opter pour un profil clair. Ainsi, les campeurs ont encore beaucoup de choix, tout comme dans les campings indépendants. »



Kit promotionnel gratuit pour collecter des votes

# Période de vote pour la quatrième



En 2025, ACSI décernera pour la quatrième fois les très convoités ACSI Awards. À partir du 15 septembre, les urnes numériques seront ouvertes et les campeurs de toute l'Europe pourront voter jusqu'au 15 janvier 2025 pour leurs campings préférés dans différentes catégories. L'année dernière, plus de 80 000 votes européens ont été recueillis, faisant des ACSI Awards une excellente occasion pour les campings de se démarquer.

Le campeur peut voter dans neuf catégories différentes, telles que « La plus belle piscine de camping », « Le meilleur restaurant de camping » ou « Meilleur camping pour enfants ». En outre, des ACSI Awards seront également décernés pour le « Meilleur camping » et le « Le meilleur petit camping sympathique ». Les campeurs peuvent choisir jusqu'à trois catégories par camping où ils estiment que celui-ci excelle.

**Avantages pour les campings**  
Gagner un ACSI Award apporte de nombreux avantages à un camping. Avant tout, c'est un immense honneur, car ce sont les campeurs eux-mêmes qui

décident du vainqueur. Un ACSI Award équivaut à une reconnaissance des invités et constitue le moyen idéal de montrer que les campeurs passent de bonnes vacances sur le camping.

De plus, un camping primé bénéficie d'une meilleure visibilité sur les sites web et les applications d'ACSI. Une icône spéciale est affichée sur la page du camping, indiquant aux visiteurs qu'il s'agit d'un camping primé. Les campeurs peuvent également utiliser un filtre de recherche pour trouver facilement les lauréats des ACSI Awards. Les campings récompensés sont mentionnés dans diverses communications

d'ACSI, notamment dans un article de l'ACSI FreeLife magazine, le principal magazine de camping des Pays-Bas. Il y aura aussi une page web spéciale où tous les gagnants seront listés, cette page étant activement promue sur les canaux en ligne d'ACSI.

**Trophée en cristal et certificat**  
Les gagnants recevront un magnifique trophée en cristal ACSI et un certificat. Ces deux distinctions pourront être fièrement exposées à la réception du camping, permettant ainsi aux invités de voir immédiatement que le camping est un prestigieux lauréat des ACSI Awards.

## Collecter des votes avec le kit promotionnel

ACSI promeut la possibilité de voter par le biais de ses canaux en ligne. Cependant, les campings peuvent également augmenter leurs chances en collectant des votes auprès de leurs invités et abonnés. Ils peuvent utiliser le kit promotionnel gratuit, qui contient du matériel promotionnel tel qu'une bannière en ligne, un modèle de message pour les réseaux sociaux et un flyer à placer à la réception. Scannez le QR code, téléchargez le kit promotionnel et commencez dès aujourd'hui !



## Catégories des ACSI Awards 2025

En 2025, les ACSI Awards seront décernés dans les catégories suivantes. Pour les deux premières catégories, le nombre total de votes reçus par le camping dans toutes les catégories sera pris en compte. Pour les neuf autres catégories, seul le nombre de votes dans cette catégorie spécifique sera pris en compte.

- |  |   |
|--|---|
| <p> <b>Meilleur camping</b><br/>Camping avec le plus grand nombre de votes dans un pays.</p>  | <p> <b>Camping le mieux adapté aux chiens</b><br/>Les fidèles compagnons à quatre pattes sont les bienvenus dans ce camping. Même les chiens y passent de superbes vacances.</p>                 |
| <p> <b>Le meilleur petit camping sympathique</b><br/>Petit camping (maximum 50 emplacements touristiques) où l'on profite pleinement de la nature en toute tranquillité.</p>                    | <p> <b>Camping le mieux situé</b><br/>Ce camping bénéficie d'un emplacement exceptionnel, proche d'une forêt, d'un lac, d'une ville ou de montagnes. L'endroit est parfait !</p>                 |
| <p> <b>Meilleur camping pour enfants</b><br/>Les enfants passent des moments inoubliables sur ce camping grâce aux installations de jeux et à une animation fantastique.</p>                    | <p> <b>Le meilleur restaurant de camping</b><br/>Les invités peuvent y déguster d'excellents repas dans le restaurant du camping. La nourriture est délicieuse et le service est impeccable.</p> |
| <p> <b>La plus belle piscine de camping</b><br/>Les campeurs adorent passer la journée dans ce superbe paradis aquatique.</p>   | <p> <b>Camping avec les meilleurs sanitaires</b><br/>Les sanitaires de ce camping sont impeccables, modernes et surpassent vraiment les attentes.</p>  |
| <p> <b>Meilleur camping pour le vélo</b><br/>Depuis ce camping, la région est idéale pour être explorée à vélo.</p>   | <p> <b>Meilleur camping pour la randonnée</b><br/>Les campeurs chaussent leurs bottes de randonnée pour les plus belles balades au départ de ce camping.</p>                                     |
| <p> <b>Meilleures aires camping-cars</b><br/>Ce camping dispose de tout ce qu'il faut pour les camping-caristes. Les meilleurs emplacements et toutes les commodités sont à portée de main.</p> |   |

# édition des ACSI Awards ouverte

## Retour sur l'événement ACSI Awards 2024 à Andelst

La plupart des lauréats des ACSI Awards ou mentions honorables sont surpris par un inspecteur ACSI avec leur prix. Mais cette année encore, le PDG d'ACSI, Ramon van Reine, a lui-même remis plusieurs prix. Le 16 avril, il a accueilli les propriétaires de campings des Pays-Bas, de Belgique et du Luxembourg au siège d'ACSI à Andelst. Plus de 40 campings nominés du Benelux étaient présents lors de l'événement ACSI Awards. Autour d'un déjeuner festif, les campings primés ont été mis à l'honneur. En plus des trophées, des mentions honorables ont été attribuées aux campings qui ont reçu de nombreux votes, mais n'ont pas tout à fait obtenu un ACSI Award.



1



2



3



4



5



6



7

1. Tous les lauréats présents du Benelux photographiés devant le siège d'ACSI | 2. Le trophée en cristal ACSI 2024 | 3. Le Recreatiepark De Leistert a été élu Meilleur Camping des Pays-Bas (de gauche à droite : Sophie Hermans, Daniëke Vermeere et Julia van Deursen) | 4. Laura Bastiaens et Ruben Raemaekers du Camping Jocomo Park photographiés avec Ramon et Sabine van Reine | 5. Fenna Nooijen a assuré l'accompagnement musical | 6. Mentions honorables 2024 | 7. L'après-midi a été très fréquentée et couronnée de succès

# La puissance de la promotion régionale

Les campings choisissent souvent de promouvoir leur propre site, mais une collaboration avec la région peut également offrir des avantages considérables. En effet, lorsque l'attrait d'une région augmente, la demande pour des lieux d'hébergement dans cette région augmente aussi. Les campings peuvent en profiter. ACSI montre comment les campings peuvent contribuer à la promotion de leur région touristique et donne des exemples de diverses stratégies et actions à mettre en place.

## Opportunité de croissance et de développement

La promotion régionale est une opportunité unique pour les campings non seulement de se développer eux-mêmes, mais aussi de contribuer à la croissance et au développement de la communauté et de la région touristique environnantes. En participant activement à la promotion de la région, les campings peuvent offrir à leurs clients une expérience complète qui va au-delà des simples installations et services de leur propre site.

Collaborer avec des partenaires locaux et participer à des initiatives régionales augmente non seulement la notoriété du camping, mais contribue également à l'attrait de la région dans son ensemble. En travaillant ensemble, un public beaucoup plus large peut être atteint et des actions de plus grande envergure peuvent être mises en place. Cela se traduit souvent par une augmentation des réservations, une plus grande satisfaction des clients et des réservations répétées.

**Témoignage d'un camping :**  
**50plus Campingpark Fischen**  
Bernd Pfandl, propriétaire de 50plus Campingpark Fischen, croit fermement en la puissance de la promotion régionale. « En collaborant avec des entreprises locales, comme des producteurs

de fromage et des viticulteurs, nous pouvons offrir à nos clients quelque chose de spécial : des produits authentiques directement issus de notre région. Cela rend le séjour de nos clients non seulement plus agréable, mais soutient également l'économie locale. Nous sommes également actifs dans des réseaux touristiques et participons à des campagnes de marketing communes pour promouvoir la Styrie en tant que destination de

vacances. En plus d'organiser des événements culturels dans notre camping, tels que des soirées musicales et des dégustations de vin, nous offrons également à nos clients des offres attractives pour des attractions et activités à proximité, comme des visites chez des producteurs locaux ou des sites historiques. Cela permet à nos clients de découvrir pleinement la culture et la nature de notre région. »

Les efforts de promotion régionale ont déjà porté leurs fruits, selon Pfandl. « Nous constatons une plus grande satisfaction des clients, davantage de visites répétées, et nous avons construit de solides partenariats avec d'autres acteurs régionaux. De plus, nous contribuons à un tourisme responsable grâce à des initiatives durables en collaboration avec des organisations environnementales locales, et c'est

quelque chose dont nous sommes fiers. Pour nous, il est évident que la participation active à la promotion régionale est un investissement rentable. Nous sommes impatients de collaborer avec ACSI pour l'ACSI FreeLife TestTour 2025, dont notre région sera l'hôte, et nous avons hâte de voir quelles nouvelles opportunités cela apportera pour notre camping et notre région. »



Le Campofelice Camping Village a été l'un des campings participants à la TestTour dans le Tessin au printemps 2024.

## Stratégies pour une promotion régionale efficace pour les campings

**Les campings peuvent jouer un rôle crucial dans l'amélioration de l'attractivité de leur région. Cela crée une situation gagnant-gagnant où le camping et la région prospèrent. Voici quelques stratégies efficaces pour promouvoir la région de manière optimale :**

**Collaborations avec des entreprises locales :** en établissant des partenariats avec des restaurants locaux, des entreprises de loisirs et d'autres entrepreneurs, les campings peuvent offrir des offres conjointes et des réductions à leurs clients. Cela incite les clients à utiliser les services locaux, ce qui profite à la fois à l'économie locale et à l'expérience des visiteurs.

**Participation à des événements régionaux :** participer activement à des marchés régionaux, festivals et autres événements attire non seulement les visiteurs dans la région, mais augmente également la notoriété du camping. En étant présents à

ces événements, les campings peuvent répondre directement aux besoins et intérêts des visiteurs potentiels.

**Utilisation des médias numériques :** partager des blogs inspirants, des photos et des vidéos sur les réseaux sociaux et le site web du camping est un moyen puissant de mettre en valeur la nature et les caractéristiques uniques de la région. Cela augmente la visibilité en ligne et peut attirer un large public, rendant la région plus attractive pour les visiteurs potentiels.

**Brochures d'information et packs de bienvenue :** offrir des brochures détaillées et des packs

de bienvenue contenant des informations sur les attractions locales et des bons de réduction est un moyen efficace d'encourager les visiteurs à explorer la région. Cela améliore leur expérience et leur appréciation de la région, tout en soutenant l'économie locale.

**Collaborations avec des organisations touristiques :** en collaborant avec des organisations touristiques régionales et en étant mentionné dans les guides touristiques, les campings peuvent augmenter leur visibilité et leur attractivité. Cela ouvre la porte à un public plus large et garantit un flux constant de nouveaux visiteurs.

**Organisation d'excursions et de visites guidées :** les campings peuvent organiser eux-mêmes des excursions, comme des randonnées et des circuits à vélo, offrant ainsi aux visiteurs l'opportunité de découvrir activement les richesses naturelles et culturelles de la région. Cela renforce la satisfaction des visiteurs et leur attachement à la région.

**Promotion et vente d'artisanat et de produits locaux :** en proposant des produits artisanaux et locaux, les campings peuvent offrir une expérience authentique à leurs visiteurs. L'organisation de programmes éducatifs tels que des ateliers

de cuisine et des randonnées guidées ajoute une dimension supplémentaire, rendant la région encore plus attrayante.

**Participation à des campagnes médiatiques et de publicité :** une participation active à des campagnes médiatiques et des initiatives publicitaires aide à promouvoir la région et à atteindre un large public. Cela peut entraîner un afflux de nouveaux visiteurs à la recherche d'une expérience de vacances authentique. Ils viennent initialement pour la région, mais considèrent le camping comme un point de départ pour l'explorer.

### Témoignage d'une région : Suisse Tourisme

Janine Nijlant, Key Account Manager et Chef de projet pour les activités marketing exclusives chez Suisse Tourisme Benelux, partage ses idées sur l'importance de la promotion régionale. Selon elle, la promotion régionale joue un rôle crucial pour la Suisse. « En plus de promouvoir la Suisse comme destination de vacances générale, nous nous concentrons également sur la mise en valeur de régions spécifiques et de campings. »

En 2023, environ 25 000 Néerlandais ont choisi la Suisse pour leurs vacances en camping, ce qui, selon Nijlant, témoigne d'une tendance plus large des vacanciers néerlandais à préférer les destinations européennes voisines en raison de l'inflation et de la commodité des voyages.

Suisse Tourisme et ACSI collaborent depuis de nombreuses années à la promotion de régions spécifiques telles que l'Oberland bernois et le Tessin. Nijlant explique : « Dans mon rôle, je suis responsable de proposer des partenariats et d'élaborer des programmes de voyage avec nos partenaires et ACSI. La collaboration avec ACSI permet de faire connaître les régions et les campings à la bonne audience, et repose sur une transparence mutuelle pour obtenir les meilleurs résultats.

Par exemple, la promotion du camping d'hiver vise à promouvoir les campings comme des destinations attractives pendant la saison hivernale, et les ACSI FreeLife TestTours dans le Tessin et l'Oberland bernois sont des exemples concrets. »

En repensant aux ACSI FreeLife TestTours, Nijlant se souvient de la tournée d'août 2021 qui s'est déroulée dans l'Oberland bernois,

une région réputée pour ses paysages spectaculaires et ses neiges éternelles. « Les partenaires de ce projet, notamment Volvo Car Nederland, Erwin Hymer Group, Flyer Bikes et l'Office du tourisme suisse, ont uni leurs forces pour un échange précieux de connaissances et de ressources. Cet effort collectif a considérablement contribué à la promotion de la région et des campings participants. » Au printemps

dernier, l'ACSI FreeLife TestTour s'est rendue dans le Tessin, une région réputée pour son climat méditerranéen et ses magnifiques lacs. « La collaboration avec des partenaires tels qu'Eriba, Dethleffs, Volvo, Suisse Tourisme, Tessin et Ascona-Locarno a de nouveau souligné l'importance de la promotion conjointe et la synergie entre les différents intervenants. Le contenu produit lors de cette

TestTour était d'une qualité exceptionnelle et figure parmi les plus visionnés sur nos réseaux sociaux. Un avantage pour les campings est qu'ils peuvent également utiliser ce contenu eux-mêmes. Cela leur permet d'intégrer des images et vidéos de haute qualité dans leurs propres supports marketing, augmentant ainsi la visibilité de leur camping et mettant en avant l'attractivité de la région, » conclut Nijlant.



La TestTour ACSI FreeLife 2021 s'est déroulée dans l'Oberland bernois. En collaboration avec Suisse Tourisme Benelux et d'autres partenaires, la beauté de cette région a été mise en avant.

## ACSI FreeLife TestTour comme exemple idéal de promotion régionale

### ACSI FreeLife Magazine

ACSI publie huit fois par an un magazine de camping pour les campeurs néerlandais et flamands. Le magazine ACSI FreeLife informe les lecteurs sur toutes les nouveautés du monde du camping, propose des destinations de voyage inspirantes et teste les derniers équipements de camping, les camping-cars, les caravanes et les voitures. Chaque année, une ACSI FreeLife TestTour est organisée, où quatre équipes de test partent en voyage dans une région européenne avec un camping-car ou une caravane fournie par les sponsors.



### Expériences uniques et personnelles

Rianne van Ommeren est chef de projet de l'ACSI FreeLife TestTour et

responsable de son organisation. « La TestTour est un projet axé sur l'expérience du camping par de vrais campeurs. Différentes équipes de test partent pendant une ou deux semaines dans une région touristique avec une voiture et une caravane ou un camping-car sponsorisés. Les équipes de test participent à des activités correspondant à leurs centres d'intérêt. Par exemple, les amateurs de vin peuvent participer à des dégustations, tandis qu'une famille visitera un parc d'attractions. »

Ce qui rend ce projet unique, c'est qu'il s'agit d'un voyage en camping réalisé par de vrais campeurs. « Des personnes comme vous et moi, expérimentées dans le monde du camping, qui aiment parler devant la caméra. Sans script, nous laissons les équipes partager leurs aventures, ce qui rend les images et les récits authentiques et personnels. En tant que spectateur et lecteur, vous suivez le voyage à travers leurs yeux. »

L'équipe ACSI accompagne la TestTour sur place, réalise des vidéos et des photos, et rédige les aventures des équipes. Le contenu est ensuite publié dans

les mois suivant la TestTour dans le magazine ACSI FreeLife et sur les canaux numériques d'ACSI.

### Diffusion maximale grâce à plusieurs canaux

« Pendant la TestTour, nous créons des vidéos inspirantes qui sont publiées sur notre chaîne YouTube en pleine croissance. Nous promovons également la TestTour via nos réseaux sociaux sur Facebook et Instagram et envoyons des newsletters à nos abonnés. Dans plusieurs éditions du magazine ACSI FreeLife, nous publions des articles sur la TestTour, et les récits et vidéos sont également disponibles sur [acsifreelife.nl](http://acsifreelife.nl). Grâce à nos canaux numériques, nous atteignons déjà plus de 2,5 millions de campeurs avec le contenu de la TestTour. »

### Collaborations et engagement régional

Lors de l'ACSI FreeLife TestTour, différents partenaires, y compris un partenaire régional ou des fédérations de campings, un partenaire caravane et camping-car, ainsi qu'une marque automobile, collaborent. D'autres marques, comme des fabricants de vélos ou de barbecues, peuvent

également participer. Un camping ne peut pas s'inscrire seul pour la TestTour. « Ce n'est pas comme si un camping pouvait simplement s'inscrire et que les équipes de test viendraient y séjourner. La TestTour traverse une région, et les campings sont sélectionnés en concertation avec le partenaire régional. Si un camping a un partenariat avec la région ou soumet une proposition conjointe pour attirer la TestTour dans leur région, cela peut bien sûr influencer le choix des lieux de séjour. »

### Un programme sur mesure

« Lorsque la collaboration entre ACSI et un partenaire régional ou une fédération de campings pour une TestTour commence, nous élaborons ensemble un programme. Nous nous assurons que les équipes de test participent à des activités qui mettent en valeur les points forts de la région. Nous déterminons également ensemble quels campings sont les mieux adaptés pour accueillir les équipes de test. En s'associant à la TestTour en tant que camping et région, vous atteignez de nombreux campeurs aux Pays-Bas et en Flandre qui pourraient être

intéressés par une visite dans votre région. »

L'ACSI FreeLife TestTour offre une opportunité unique d'inspirer les campeurs et de promouvoir les régions et les campings de manière attrayante. De plus, ACSI propose des forfaits régionaux. Pour plus d'informations, vous pouvez contacter Margriet Harteman, responsable de compte ACSI FreeLife.



**Margriet Harteman**  
Accountmanager ACSI FreeLife  
+31 (0)488 79 28 48  
[mharteman@acsi.eu](mailto:mharteman@acsi.eu)

# Quel est le coût d'une tente glamping ou d'un mobile-home?

Ces dernières années, une tendance se dessine dans le secteur européen du camping. De plus en plus de campings choisissent d'installer des hébergements. Leur location offre souvent une plus grande marge et génère plus de revenus que la location de simples emplacements. Mais d'où viennent ces hébergements et qui les fabrique? ACSI présente quelques fournisseurs européens populaires et donne un aperçu des coûts.

## Outstanding Tent | Barneveld | Pays-Bas

Basée aux Pays-Bas, Outstanding Tent existe depuis 2009. Cette entreprise fournit des tentes safari et des lodges glamping entièrement équipés dans plus de 50 pays, en collaboration avec divers tour-opérateurs.

Basée aux Pays-Bas, Outstanding Tent existe depuis 2009. Cette entreprise fournit des tentes safari et des lodges glamping entièrement équipés dans plus de 50 pays, en collaboration avec divers tour-opérateurs.

Le produit phare d'Outstanding Tent est le modèle de 35 à 40 m<sup>2</sup>, conçu pour 4 à 6 personnes, avec des installations

sanitaires. « La demande pour le luxe et des expériences uniques augmente depuis des années. Nous ajoutons toujours plus d'options luxueuses et originales à nos produits, comme le filet de jeu et la tente pour enfants au-dessus de la terrasse de notre lodge Ranger », explique Robin van Kooten, directeur d'Outstanding Tent.

Les prix des hébergements d'Outstanding Tent varient, car la taille des modèles va de 7 à 63 m<sup>2</sup>. Un modèle de base pour quatre personnes est disponible à partir de 20 000 € HT, avec des délais de livraison d'environ 10 semaines. Les frais de livraison s'élèvent en moyenne à 15 000 €. La durabilité est également une priorité pour Outstanding Tent: « Nous attachons

une grande importance à ce sujet et nous travaillons actuellement sur le développement d'un hébergement entièrement circulaire », ajoute Van Kooten.

En savoir plus sur Outstanding Tent sur [www.outstandingtent.nl](http://www.outstandingtent.nl)



Les tentes safari d'Outstanding Tent se trouvent, entre autres, au Camping Torre de la Mora, situé à Tarragone, en Espagne.



## Adria | Črnomelj | Slovénie

Adria Dom d.o.o., basé en Slovénie, a été fondé dans les années 2000, plus précisément en 2002. Le groupe Adria existe cependant depuis près de soixante ans. Adria Dom d.o.o. fabrique des mobile-homes et des mobile-tentes et a remporté le Red Dot Design Award en 2022 et 2023.

Le produit le plus populaire d'Adria varie selon la région. « Dans la région adriatique, les séries MLine et SLine, pour 4 ou 6 personnes, sont les plus populaires, tandis qu'en Allemagne, en Autriche, en Suisse et dans le Benelux, c'est la série Aurora, très prisée pour ses caractéristiques tout-en-un », déclare Elvis Zagrljača, responsable des communications chez Adria.

Adria propose des mobile-homes et des mobile-tentes. Le modèle de base, la série SLine, commence à 20 000 € (hors TVA, transport et installation). Le prix de départ peut varier en fonction des dimensions, de la disposition et des options supplémentaires. Le délai de livraison est d'environ

trois mois à partir de la commande ou d'environ 4 semaines si le produit est en stock, en plus du temps nécessaire pour obtenir les permis de transport. « En Allemagne, dans les pays germanophones et dans le Benelux, il y a une demande croissante pour des produits durables et à faible consommation d'énergie, notamment en raison des réglementations européennes et des subventions », explique Zagrljača.

La durabilité est un élément clé de la stratégie d'Adria. En septembre, nous lancerons le nouveau mobile-home MLine Pure, avec notre technologie innovante AWT (Adria WoodFrame Technology), permettant différentes options d'isolation.

En outre, nous introduirons le concept modulaire MHGreen. La recyclabilité de nos produits varie de 56 % à 87 % pour le modèle MLine Pure, avec un objectif de 100 % pour MHGreen.

En savoir plus sur Adria sur [www.adria-home.com](http://www.adria-home.com)



La série SLine d'Adria.



La tente safari Comet de YALA.

## YALA | Emmeloord | Pays-Bas

Basée aux Pays-Bas, YALA est active depuis 2009. Autrefois connue sous le nom de Luxetenten.com, elle a changé de nom en 2020 pour devenir YALA luxury canvas lodges, reflétant ainsi son marché international.

YALA propose des tentes safari et des lodges glamping. Les modèles standards sont la tente safari Comet (compacte et robuste) à partir de 5 550 € pour 2 à 5 personnes, et le Dreamer Lodge (hébergement familial) à partir de 10 433 € pour 4 à 12 personnes, qui sont aussi les produits les plus populaires de YALA.

YALA dispose de plusieurs modèles disponibles en stock. Pour les modèles non disponibles, le délai de livraison est de 6 à 8 semaines. YALA propose également des tentes haut de gamme comme l'Eclipse et l'Aurora, personnalisables à souhait. Ces tentes exclusives ont un délai de livraison moyen de 4 à 5 mois.

« Nous constatons de plus en

plus de demandes de la part des clients sur la durabilité, les économies d'énergie et les solutions adaptées à toutes les saisons. Ces questions sont liées à la transition énergétique et à un désir accru de confort pour les clients. Les consommateurs recherchent une expérience glamping plus luxueuse, avec un accent croissant sur la nature, la tranquillité, l'espace et l'intimité », explique Carolien Leeraar,

responsable de compte chez YALA.

« Notre expert en durabilité conseille sur l'efficacité énergétique, et nous avons développé la Luna, une tente adaptée à l'hiver, avec une façade avant isolée, une porte d'entrée solide et une double toile pour minimiser les pertes de chaleur. »

En savoir plus sur YALA sur [www.yalacanvaslodges.com](http://www.yalacanvaslodges.com)



## Letniskowo | Białystok | Pologne

Letniskowo, basée en Pologne, existe depuis 2013. L'entreprise de Białystok produit diverses sortes de mobile-homes pour Letniskowo et la marque JB Homes, allant des logements temporaires pour travailleurs aux mobile-homes très luxueux. L'entreprise livre ces résidences de vacances dans seize pays européens.

Le prix des mobile-homes de Letniskowo dépend de la taille, de l'équipement et des options supplémentaires. Les mobile-homes sont construits avec une structure en acier et une isolation PUR. Le modèle Whisper (2-3 personnes) de 8,0 x 3,20 mètres coûte 35 000 € HT, tandis que le modèle premium Silver Moon de JB Homes (13,3 x 4,3 mètres, 4 à 6 personnes) coûte environ 96 000 € HT.

Les frais de livraison en Allemagne varient de 7 000 à 9 000 €, en fonction de la distance et des exigences de transport spécifiques. Le délai de livraison est généralement d'environ trois mois après la commande, selon la charge de production actuelle et la destination de livraison.

Le modèle le plus populaire de Letniskowo est le Silver Moon, mentionné précédemment. Ce mobile-home de luxe combine un design élégant avec confort et fonctionnalité, ce qui le rend populaire auprès des acheteurs individuels et des complexes touristiques. Le glamping est une tendance croissante parmi les clients de Letniskowo, tout comme les mobile-homes économes en énergie, équipés par exemple de pompes à chaleur, ainsi que des conceptions uniques.

« Le développement durable est une priorité pour nous. Nous utilisons des matériaux respectueux de l'environnement, des solutions économes en énergie et nous veillons à minimiser les déchets de production. De plus, nos

mobile-homes sont adaptés pour l'installation de panneaux solaires, permettant l'utilisation de sources d'énergie renouvelable », déclare

Piotr Chamienia, responsable marketing chez Letniskowo.

En savoir plus sur Letniskowo sur [www.letniskowo.eu](http://www.letniskowo.eu)



Le modèle Silver Moon de JB Homes est l'hébergement premium de Letniskowo.

### Colophon

#### Publication

ACSI Publishing BV | Geurdeland 9, 6673 DR Andelst - Pays-Bas | Postbus 34, 6670 AA Zetten - Pays-Bas | Tel. +31 (0)488-452055 | E-mail : [info@acsi.eu](mailto:info@acsi.eu) | Internet : [acsi.eu](http://acsi.eu)

**Direction:** Ramon van Reine | **Rédacteur en chef:** Frank Jacobs | **Coordination/Rédaction finale:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

**Rédaction:** Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Julia Koenen, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Bianca van Steenberg

**Espaces publicitaires:** Département des ventes ACSI | **Images:** Amber van Houdt, Maurice van Meteren, Erik Spikmans | **Design:** Marloes Buijs, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Daniël Uleman, Tina van Welie | **Mise en page:** Rein Driessens

**Assistance à l'impression:** Ronnie Witjes | **Impression:** Rodi Rotatiedruk



**Rejoignez  
Flower Campings,**  
*1<sup>er</sup> réseau de campings  
indépendants de France*

200 chefs d'entreprises nous font confiance,  
pourquoi pas vous ?

1

**Augmenter  
votre CA  
et votre taux  
de remplissage**

2

**Être  
accompagné  
toute l'année par  
des experts**

3

**Réaliser  
des économies  
d'échelle**

4

**Booster  
votre  
visibilité**

5

**Bénéficier  
de moments  
d'échange et  
de rencontres**

6

**Gagner  
du temps avec  
des outils  
performants**

7

**Développer  
votre animation  
grâce à un kit  
différenciant**



Pour en savoir plus et nous  
contacter, rendez-vous sur  
**[pro.flowercamping.com](http://pro.flowercamping.com)**