

Taxe de séjour et vignettes

Les différences en Europe en un coup d'œil

par ACSI le spécialiste de camping : **édition automne 2026**



SINCE 1965

Le Monde ACSI



ACSI Innovation Awards

Les idées innovantes peuvent remporter un award.

► En savoir plus aux **pages 8-9**

ACSI Awards 2027

Une nouvelle période de vote commence.

► En savoir plus aux **pages 10-11**

Tendances dans le monde du camping

Quels équipements gagnent en popularité dans les campings ?

► En savoir plus aux **pages 12-13**

Changement de secteur des inspecteurs

Les inspecteurs ACSI changent de secteur d'inspection tous les quatre ans.

► En savoir plus aux **pages 14-17**

Avant-propos



Chers propriétaires et gestionnaires de camping,

L'été 2026 a une nouvelle fois démontré la popularité du camping. Malgré la chaleur et les incendies qui ont touché certaines régions du sud de l'Europe, de nombreux campings ont affiché complet. Par ailleurs, le prix moyen d'une nuitée n'a augmenté que de 3,7 % par rapport à l'année dernière. Le camping reste donc un mode de vacances attractif et abordable pour des millions d'Européens.

Les campeurs doivent néanmoins tenir compte de plusieurs éléments lorsqu'ils prennent la route. Les taxes de séjour et les réglementations relatives aux zones à faibles émissions, aux vignettes et aux routes à péage varient d'un pays à l'autre, et même d'une région à l'autre. Aux pages 4 à 7, vous trouverez un aperçu de ces différences et de leur impact sur le coût des vacances en camping.

La collecte d'informations actuelles et fiables sur les campings reste donc l'un des principaux piliers d'ACSI. C'est pourquoi nous inspectons gratuitement chaque année plus de 10 000 campings en Europe. Afin de renforcer encore la qualité de nos informations, nos inspecteurs changeront désormais de secteur d'inspection après quatre ans maximum.

Le secteur du camping ne manque pas non plus d'innovations. Afin de mettre en avant ces initiatives, les campings et entreprises du secteur de toute l'Europe peuvent cette année soumettre leur candidature aux ACSI Innovation Awards. Vous trouverez plus d'informations aux pages 8 et 9.

Je vous souhaite une excellente fin de saison !

Ramon van Reine

CEO ACSI

Dans cette édition du Monde ACSI

4 Taxes de séjour et zones à faibles émissions

Les réglementations touristiques varient considérablement en Europe. Lorsqu'ils réservent un séjour en camping et prennent la route pour leurs vacances, les campeurs sont confrontés à une grande diversité de zones à faibles émissions, routes à péage, vignettes et tarifs de taxe de séjour. ACSI a répertorié ces différences et analysé leur impact sur le budget des campeurs.

8 ACSI Innovation Awards

Depuis l'année dernière, les campings et entreprises du secteur qui proposent des idées et concepts innovants peuvent tenter de remporter un ACSI Innovation Award. Ce prix a été créé pour mettre la créativité à l'honneur et inspirer les propriétaires de camping grâce aux meilleurs exemples du secteur. Les campings ayant développé une idée ou un concept innovant peuvent s'inscrire et faire évaluer leur candidature par un jury de professionnels.

10 ACSI Awards 2027

À partir du 15 septembre 2026, les campeurs de toute l'Europe pourront à nouveau voter pour leur camping préféré dans différentes catégories. Grâce au kit promotionnel gratuit, les campings peuvent considérablement augmenter leurs chances de remporter un ACSI Award.



12 Tendances en matière d'équipements

Chaque année, les inspecteurs ACSI répertorient les équipements de plus de 10 000 campings en Europe. Ces données permettent d'identifier clairement les tendances et les évolutions du secteur du camping. Quels équipements gagnent en popularité ? Et lesquels sont de moins en moins utilisés ?

14 Rotation des secteurs d'inspection

À une époque où il devient de plus en plus important de fournir des informations actuelles et fiables sur les campings, ACSI a décidé d'adapter légèrement son processus d'inspection. Désormais, les inspecteurs seront affectés à un même secteur pendant quatre ans maximum. Les propriétaires de camping verront donc plus régulièrement un nouvel inspecteur. En 2026, des inspections de campings ont également été réalisées pour la première fois en Bulgarie, en Serbie et en Macédoine du Nord.

18 ACSI Foundation

Par l'intermédiaire de l'ACSI Foundation, ACSI s'engage en faveur de la société. Au cours des dernières décennies, la fondation a ainsi soutenu différentes organisations caritatives. Mercy Ships a récemment rejoint les causes soutenues.



20 Actualités des produits ACSI

ACSI travaille en permanence au développement de ses produits et services. Après six mois, il est désormais possible de dresser un premier bilan d'ACSI Broker Services. En coulisses, un nouveau tableau de bord a également été développé dans l'ACSI Campsite Portal afin d'offrir davantage de visibilité sur les résultats des actions promotionnelles menées auprès d'ACSI.



22 Des campings riches d'histoire

De nombreux campings européens existent depuis plusieurs décennies et se transmettent de génération en génération. ACSI a rencontré deux propriétaires de camping pour parler de la riche histoire de leur établissement.



ACSI très présent pendant la saison des salons



Le stand ACSI lors du Caravan Salon Düsseldorf 2026.

Cet automne, ACSI sera de nouveau présent sur différents salons en Europe. Le stand ACSI sera aussi bien installé sur des salons grand public – souvent destinés aux campeurs – que sur des salons professionnels. Le Caravan Salon Düsseldorf a marqué le coup d’envoi de la saison, mais ACSI sera encore présent à de nombreux autres événements cet automne.

Ces salons sont importants pour ACSI, explique le directeur Ramon van Reine. « Ce sont des moments privilégiés pour échanger avec le secteur. C’est justement sur les salons que l’on entend ce qui se passe, que l’on peut échanger des idées avec d’autres professionnels et trouver énormément d’inspiration. Nous ne sommes donc certainement pas là uniquement pour faire notre propre promotion. Nous y nouons des contacts précieux et de nombreuses idées



sont déjà nées directement dans les allées des salons. »

Kampeers & Caravan Jaarbeurs
30 sept. - 4 oct. | Utrecht, P-B

InOut
14 - 16 oct. | Rimini, ITA

CampExpo
27 - 28 oct. | Mainz, ALL

SETT
3 - 5 nov. | Montpellier, FRA

Norddeutscher Campingtag
11 - 12 nov. | Essen, ALL

Recreatie Vakbeurs
17 - 19 nov. | Hardenberg, P-B

CMT
16 - 24 janv. | Stuttgart, ALL

Reise + Camping
24 - 28 févr. | Essen, ALL

Le guide CampingCard ACSI change de format

À partir de 2027, le guide CampingCard ACSI adoptera le même format que les autres guides de camping ACSI. Grâce notamment à ce changement, les campeurs retrouveront désormais toutes les informations dans un seul guide pratique au lieu de deux volumes.

En tant que responsable marketing produit de CampingCard ACSI, Ilse Maas explique ces changements. « En regroupant tout dans un seul guide, nous simplifions son utilisation pour les campeurs et facilitons la recherche des campings participants. La quantité d’informations sur les campings et leur fiabilité restent identiques, mais le guide bénéficie d’une structure plus logique et plus claire. Son format

plus grand améliore également le confort de lecture. » Ce choix contribue aussi à rendre le processus de production plus durable. « En optant pour un seul guide, nous réduisons la quantité de matériaux utilisés ainsi

que les coûts de transport. Le nouveau guide correspond ainsi davantage à CampingCard ACSI Digital et à notre volonté d’utiliser le papier et les ressources de production de manière plus responsable. »



Le guide CampingCard ACSI 2027 ne sera plus composé de deux volumes et adoptera un format plus grand.

Nouvelle plateforme de réservation pour Suncamp et Euronature

Suncamp et Euronature sont passés à une nouvelle plateforme de réservation. En août, Resalys a été remplacé par Maxxton. Cette nouvelle plateforme correspond mieux aux ambitions et à la croissance future des deux marques. Elle offre également davantage de possibilités commerciales.

Pieter Melieste, responsable Touroperating chez ACSI, explique cette transition. « Notre ancienne plateforme de réservation, Resalys de Septeo, répondait de moins en moins aux besoins de Suncamp et Euronature. Avec nos propres hébergements, les SunLodges, combinés à une offre importante de partenaires, nous avons besoin de davantage de flexibilité pour gérer efficacement l’offre et exploiter de nouvelles possibilités commerciales. »

Un délai de mise sur le marché plus court

Maxxton offre des avantages importants dans ce domaine. La plateforme propose notamment de nombreuses possibilités d’optimisation du taux d’occupation et du chiffre d’affaires, de meilleures connexions avec les systèmes externes et un traitement plus rapide des contrats.

« Nous pouvons ainsi lancer plus rapidement des actions commerciales et de nouvelles offres. Les emplacements et hébergements que nous proposons doivent être disponibles beaucoup plus rapidement et plus efficacement pour les campeurs. Notre ambition est de réduire le délai de mise sur le marché d’au moins quatre semaines », explique Melieste.

Les voyages en camping organisés gagnent en popularité

ACSI constate une popularité croissante des voyages en camping organisés. Au cours des trois dernières années, le nombre de participants à ces voyages en groupe a augmenté de plus de 38 %. Cette année, ACSI Camping Tours organise 120 voyages vers une grande variété de destinations en Europe et au-delà.

D’un séjour de cinq jours en camping dans le Limbourg méridional, avec une visite au concert d’André

Rieu sur le Vrijthof, à un voyage de sept semaines en caravane ou en camping-car jusqu’au Cap Nord et retour. De 23 jours à vélo le long du Danube à plus d’un mois d’itinérance au Maroc. L’offre de voyages en groupe d’ACSI Camping Tours est très variée et attire de plus en plus de participants. En 2022, 2 477 campeurs ont réservé un voyage en groupe. L’année dernière, ils étaient déjà 3 426, soit une hausse de plus de 38 % en trois ans. Pour 2026, 3 700 voyageurs sont attendus.



Le nombre de participants aux voyages ACSI Camping Tours a augmenté de plus de 38 % au cours des trois dernières années.

Quels sont les frais supplémentaires liés

L’Europe accueille plus de touristes internationaux que n’importe quel autre continent. Les destinations de vacances populaires font face à une fréquentation croissante, des centres-villes plus animés et des coûts plus élevés pour entretenir leurs équipements et leurs infrastructures. Les pouvoirs publics cherchent donc des moyens de financer ces dépenses tout en maîtrisant l’affluence. Les mesures sont nombreuses : taxe de séjour, péages, zones à faibles émissions ou encore taxes spécifiques.

Les campeurs le constatent eux aussi. Quelques euros de taxe de séjour par nuit peuvent sembler peu, mais sur de longues vacances, la facture augmente rapidement. À cela s’ajoutent les péages, vignettes autoroutières, vignettes écolo-

logiques et autres taxes. ces dernières années, passant d’environ 70 à 35. Par ailleurs, de plus en plus de pays numérisent leurs systèmes de péage et de vignettes. Les différences entre les pays restent néanmoins importantes : alors qu’en Europe du Nord, la taxe de séjour est faible, voire inexistante, elle peut atteindre plusieurs euros par personne et par nuit dans certaines destinations populaires en Allemagne, en Autriche, en Suisse ou en Espagne.

Frais supplémentaires liés au camping
Combien coûte réellement le camping en Europe en 2026 ? ACSI passe en revue les principaux frais supplémentaires et les réglementations en vigueur dans les destinations de camping européennes les plus populaires. Taxe de séjour, péages, (e-)vignettes, zones à faibles émissions, TVA ou encore taxes touristiques particulières : vous savez ainsi à quoi vous attendre sur la route et une fois arrivé à destination.

En outre, en 2026, des pays comme les Pays-Bas et la Belgique ont relevé le taux de TVA sur les nuitées. Aux Pays-Bas, cela concerne uniquement les hébergements locatifs, tandis qu’en Belgique, cette hausse s’applique à tous les séjours au camping. Les personnes qui voyagent en Europe en voiture, avec une caravane ou en camping-car doivent donc prévoir des frais annexes de plus en plus importants.

De grandes différences
Dans le même temps, certains aspects du voyage deviennent plus simples. Le nombre de zones environnementales en Allemagne, par exemple, a été divisé par deux

Taxe de séjour

Les communes et les régions peuvent prélever une taxe sur les nuitées touristiques payantes. Les personnes concernées, les éventuelles exonérations et le mode de calcul varient selon la destination. Les séjours professionnels peuvent eux aussi être taxés. Le montant et le mode de calcul diffèrent selon les pays et parfois même selon les communes. Les systèmes les plus courants sont :

- **Pourcentage** : pourcentage du prix de la nuitée
- **Montant fixe par nuit** : généralement par personne
- **Selon le type d’hébergement** : tarif basé sur le type ou la catégorie de l’hébergement
- **Tarif saisonnier** : par exemple un montant plus élevé en haute saison
- **Taxe unique** : montant fixe par séjour

L’une des principales raisons de l’existence de la taxe de séjour est que les touristes utilisent les

équipements locaux sans contribuer, par le biais des impôts locaux, autant que les habitants à leur financement. Les destinations populaires supportent des frais supplémentaires pour la collecte des déchets, les toilettes publiques, les routes, les pistes cyclables et sentiers de randonnée, l’entretien des espaces verts, les services de secours et les transports publics. Ces coûts peuvent fortement augmenter en haute saison.

La taxe de séjour peut également contribuer à lutter contre le surtourisme. Le débat évolue de « comment attirer davantage de touristes ? » vers « comment adapter le nombre de visiteurs à la capacité de la destination ? ». Des tarifs plus élevés ou saisonniers permettent de générer des recettes supplémentaires pour gérer l’affluence, peuvent dissuader les visiteurs les plus sensibles aux prix et encourager les séjours en dehors de la haute saison.

Vignette écologique

De plus en plus de villes européennes limitent l’accès aux véhicules anciens et polluants. Les règles varient selon les pays et les villes. En France et en Allemagne, par exemple, une vignette écologique est obligatoire, tandis que le Danemark et la Belgique utilisent un système d’enregistrement en ligne. Ailleurs, une taxe journalière peut s’appliquer ou certains véhicules anciens peuvent être interdits.

Péages et (e-)vignettes

Dans neuf pays européens, une vignette ou un système comparable est obligatoire sur certaines routes : Bulgarie, Hongrie, Moldavie, Autriche, Roumanie, Slovaquie, République tchèque et Suisse. D’autres pays appliquent des péages par trajet ou par kilomètre, via des barrières de péage ou des systèmes électroniques. C’est le cas en Albanie, en France, en Grèce, en Irlande, en Italie,

en Croatie, au Monténégro, en Macédoine du Nord, en Norvège, en Pologne, au Portugal, en Serbie et sur certaines routes d’Espagne. Dans les autres pays européens, les autoroutes sont en grande partie gratuites. Certaines exceptions existent, notamment pour des ponts et tunnels à péage. Les règles précises dépendent de la catégorie du véhicule, de son poids et de l’itinéraire.

Pays-Bas

Taxe de séjour
Fixée par la commune

Tarif moyen
1,84 € (avec son propre équipement de camping)

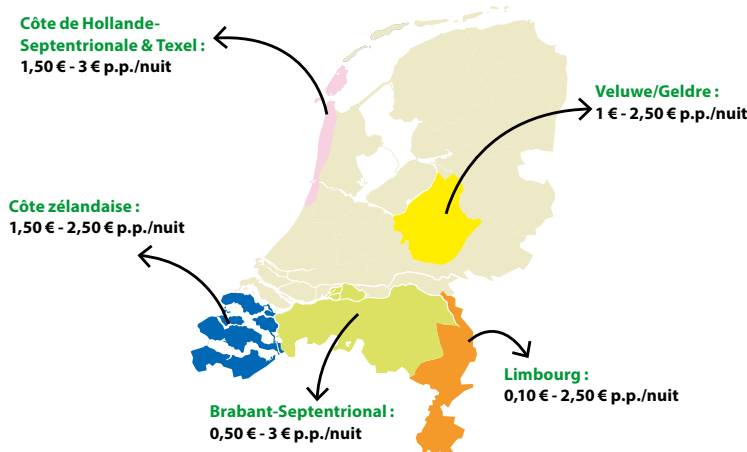
Zones à faibles émissions : n/a

Péage ou vignette : n/a

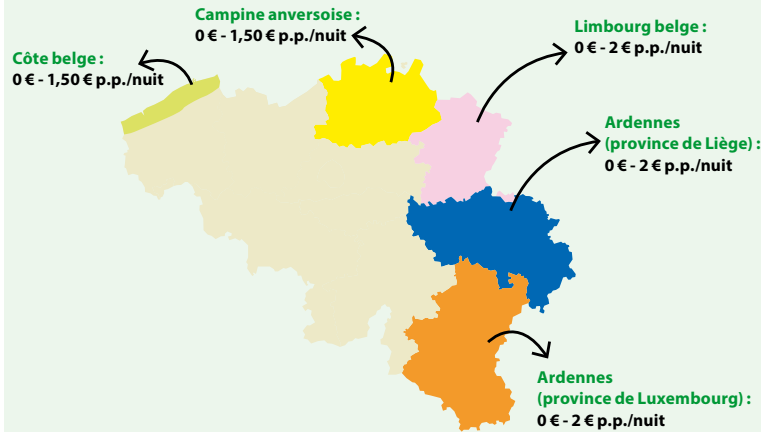
La taxe de séjour est prélevée dans 320 des 342 communes néerlandaises. Amsterdam fait partie des villes où elle est la plus élevée, avec un taux de 12,5 %. Les tarifs appliqués aux hébergements locatifs sont plus élevés que ceux des campings. Depuis le 1er janvier 2026, la TVA sur les courts séjours en hébergement

locatif est passée de 9 % à 21 %. Cette hausse ne s’applique pas aux emplacements de camping.

Sur la route
Les Pays-Bas n’ont ni vignette autoroutière ni vignette écologique et ne prélèvent pas de péage de manière générale. Quelques tunnels et tronçons font exception.



Belgique



Taxe de séjour
Fixée par la commune

Tarif moyen
0 € à 2 € p.p./nuit

Zones à faibles émissions

Zones à faibles émissions dans plusieurs grandes villes, n/a ailleurs

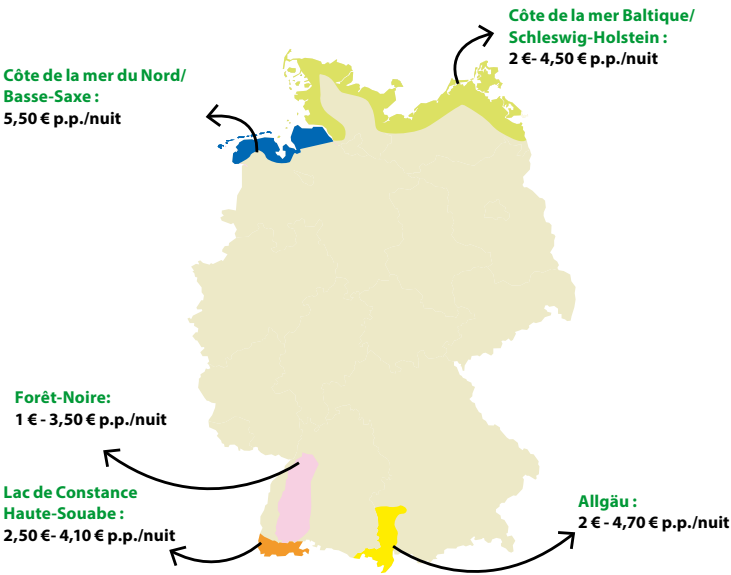
Péage ou vignette
Prévu pour 2027

Depuis le 1er mars 2026, la TVA appliquée aux hôtels et aux campings est passée de 6 % à 12 %. Cette hausse est distincte de la taxe de séjour, mais elle augmente le coût total d’un séjour.

Sur la route
Les régions flamande, wallonne et bruxelloise vont mettre en place une vignette numérique commune pour les voitures particulières et les camping-cars de moins de 3 500 kg. Elle

s’appliquera aussi bien aux habitants qu’aux touristes. Cette modification de la fiscalité des infrastructures européennes doit entrer en vigueur le 1er mai 2027. Le coût devrait être compris entre 8,10 € pour une vignette journalière et 125 € pour une vignette annuelle. D’ici là, les routes restent en grande partie gratuites. Anvers, Bruxelles et Gand disposent de zones permanentes à faibles émissions. Les conditions d’accès sont progressivement renforcées en 2026 et 2027.

au camping en Europe en 2026 ?



Allemagne

- Taxe de séjour**
Fixée par la commune
- Tarif moyen**
0,50 € à plus de 3 € p.p./nuit
- Zones à faibles émissions**
Oui, une Umweltplakette est obligatoire dans 35 zones
- Péage ou vignette** : n/a

En Allemagne, les clients des campings et des hôtels paient souvent le même tarif. Les campings urbains proches des grandes villes appliquent régulièrement un pourcentage du prix de la nuitée. En contrepartie de la taxe de séjour, les touristes bénéficient souvent d'avantages tels que les transports publics gratuits ou une carte de réduction.

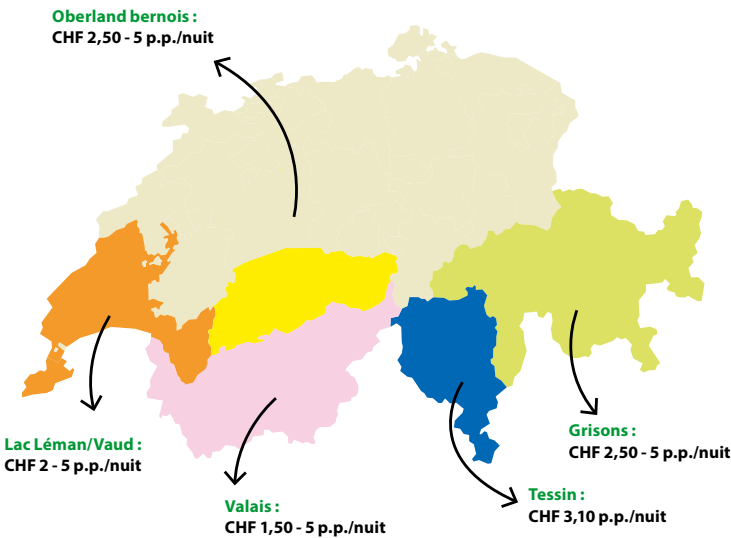
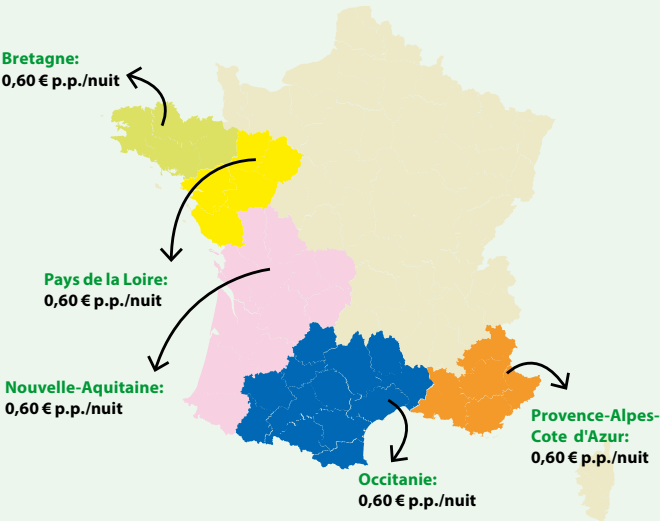
Sur la route
Le nombre de zones environnementales en Allemagne est passé de 70 à 35 ces dernières années. Elles sont de plus en plus souvent supprimées, car davantage de véhicules répondent désormais aux normes. Une Umweltplakette verte coûte généralement entre 5 € et 10 €, est liée à la plaque d'immatriculation et reste valable sans limite de durée.



France

- Taxe de séjour**
Fourchette légale avec tarifs minimum et maximum
 - Tarif moyen**
0,20 € à 0,60 € p.p./nuit
 - Zones à faibles émissions**
Oui, vignette Crit'Air obligatoire dans les zones concernées
 - Péage ou vignette**
Oui, péage par trajet
- La taxe de séjour française est fixée à 0,20 € p.p./nuit pour les campings
- 1 et 2 étoiles, et entre 0,20 € et 0,60 € pour les campings 3, 4 et 5 étoiles.
- Sur la route**
Dans de nombreuses villes françaises, notamment Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Toulouse et Paris, une vignette écologique est obligatoire (coût : 3,11 €). Les véhicules soumis à des restrictions varient selon les villes. Malgré les débats politiques sur la suppression des

zones à faibles émissions, celles-ci restent pour l'instant en vigueur. Sur de nombreuses autoroutes françaises, les campeurs paient un péage par trajet. Pour les caravanes et camping-cars, le coût des péages est en moyenne de 50 à 60 % plus élevé que pour une voiture particulière. Les barrières de péage traditionnelles sont progressivement remplacées par le système Flux Libre, qui permet un paiement électronique ou ultérieur.



Suisse

- Taxe de séjour**
Fixée par les cantons et les communes
- Tarif moyen**
CHF 1 à 7 p.p./nuit
- Zones à faibles émissions** : n/a
- Péage ou vignette**
Oui, vignette annuelle obligatoire

En Suisse, les tarifs varient selon la région, le type d'hébergement et l'importance du tourisme. Les campeurs paient souvent un tarif différent des clients des hôtels. Les recettes servent à entretenir et améliorer les infrastructures touristiques. En contrepartie de la taxe de séjour, les visiteurs bénéficient souvent d'avantages, comme le Ticino Ticket au Tessin.

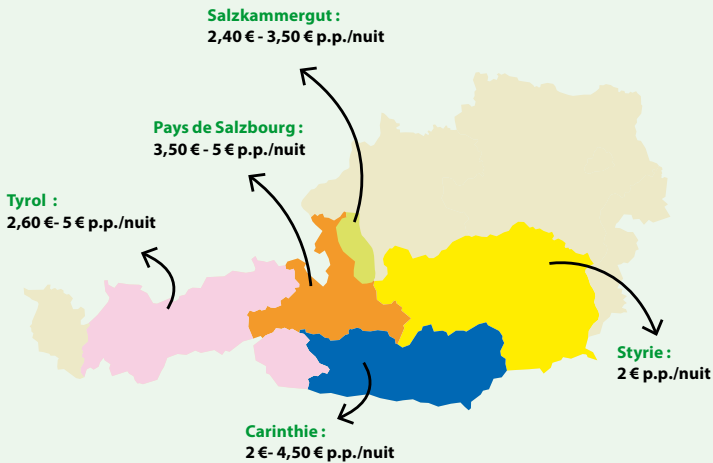
Sur la route
Une vignette annuelle physique ou numérique est obligatoire sur les autoroutes suisses. Elle coûte 40 CHF. Une caravane doit disposer de sa propre vignette. Certains tunnels ne sont pas compris dans la vignette et font l'objet d'un péage supplémentaire.



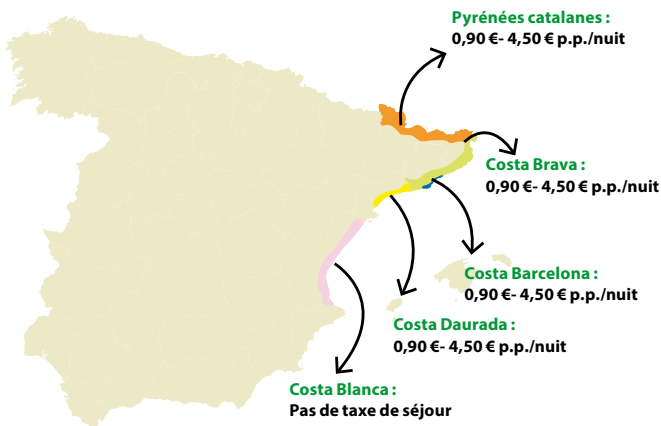
Autriche

- Taxe de séjour**
Fixée par la commune
 - Tarif moyen**
1,50 € à 5 € p.p./nuit
 - Zones à faibles émissions** : n/a
 - Péage ou vignette**
Oui, vignette obligatoire
- En Autriche, les enfants sont souvent exonérés de taxe de séjour ou bénéficient d'un tarif réduit.
- Sur la route**
À partir de 2027, la vignette physique disparaîtra et le système deviendra entièrement numérique. Les tarifs seront compris entre 9,60 € pour une vignette journalière et 106,80 € pour une vignette annuelle. Sur six tronçons

autoroutiers, les automobilistes doivent payer un péage supplémentaire compris entre 7 € et 15 €. Bien que l'Autriche ne possède pas de zones environnementales générales, des limitations de vitesse IG-L s'appliquent sur certaines autoroutes afin de réduire les émissions. Les voitures électriques en sont exonérées sous certaines conditions.



Espagne



- Taxe de séjour**
Fixée au niveau régional/communal
- Tarif moyen**
0,80 € à 5 € p.p./nuit
- Zones à faibles émissions**
Zones à faibles émissions dans les grandes villes
- Péage ou vignette**
Certains tronçons à péage

En Espagne, la taxe de séjour est loin

d'être généralisée. On estime que 87 % des communes espagnoles n'en prélèvent pas. Barcelone, en revanche, en applique une et compte parmi les destinations les plus chères d'Europe. Les clients d'un camping classique peuvent y payer jusqu'à 7 € p.p./nuit, taxes municipales comprises. Dans les campings classiques situés ailleurs en Catalogne, la taxe est de 0,90 € p.p./nuit

Sur la route

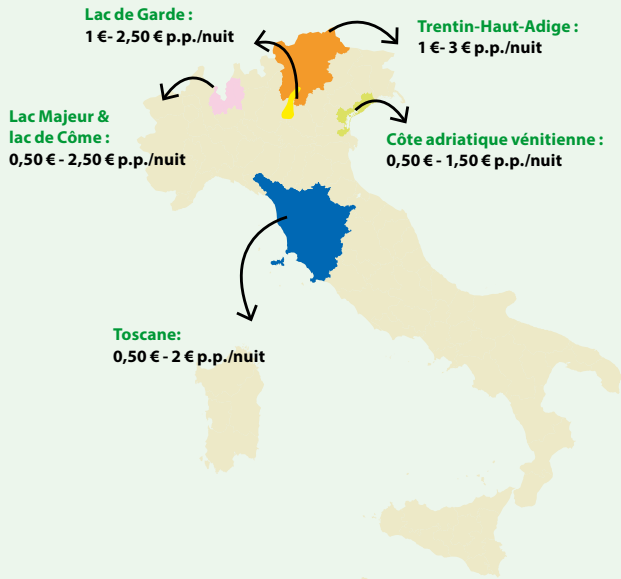
Même si l'Espagne ne dispose pas d'une vignette de péage générale, certains tronçons sont payants. Les grandes villes espagnoles ont mis en place des zones à faibles émissions. La mise en œuvre et les règles diffèrent selon les villes. L'Umweltplakette allemande et la vignette Crit'Air française sont reconnues pour les touristes. Barcelone applique toutefois d'autres règles ainsi qu'une obligation d'enregistrement. Les vignettes étrangères n'y sont pas reconnues.

Italie

- Taxe de séjour**
Fixée par la commune
- Tarif moyen**
0,50 € à 2,50 € p.p./nuit
- Zones à faibles émissions**
n/a, mais présence de zones ZTL
- Péage ou vignette**
Oui, autoroutes à péage
- Les clients des hôtels et des hébergements locatifs sont généralement davantage taxés que les campeurs. Les enfants jusqu'à 14 ans inclus sont souvent exonérés

et le nombre de nuits taxées est régulièrement plafonné. Certains sites touristiques appliquent également des droits d'entrée. À Venise, les visiteurs à la journée paient 5 € d'entrée, sauf s'ils séjournent dans la ville. L'accès à la zone délimitée autour de la fontaine de Trevi coûte 2 € et la visite de la Casa di Julietta à Vérone coûte entre 5 € et 12 €. **Sur la route** Les voitures particulières paient en moyenne 0,07 € par kilomètre de péage. Les ensembles

voiture-caravane et les camping-cars de plus de 3 500 kg paient davantage. Depuis juin 2026, les automobilistes peuvent, sous certaines conditions, obtenir le remboursement de leurs frais de péage, notamment en cas de retard important dû à des travaux routiers ou à des embouteillages. Les centres historiques de villes comme Rome et Florence comportent des zones ZTL, dont l'accès est interdit ou limité sans autorisation. Milan se distingue notamment par des zones environnementales strictes.



Europe du Nord

- Taxe de séjour**
Moins courante, prévue en Norvège et en Finlande en 2027
- Tarif moyen :** n/a
- Zones à faibles émissions :** n/a
- Péage ou vignette :** n/a
- En 2026, la Suède, le Danemark et la Finlande n'appliquent aucune taxe de séjour générale. La Finlande prépare l'introduction d'un système à partir de 2027. En Norvège, une loi adoptée en 2026 permet aux communes touristiques d'introduire une

taxe sur les nuitées dès 2027. Les emplacements de camping en sont exemptés. **Sur la route** Les autoroutes du nord de l'Europe sont généralement gratuites, à l'exception de certains ponts et tunnels. En Norvège, les péages sont perçus automatiquement et électroniquement. Aucune (e-) vignette ni vignette écologique n'est nécessaire. Dans les villes suédoises de Stockholm et Göteborg, la taxe de congestion est perçue automatiquement grâce à la plaque d'immatriculation.



Europe de l'Est



- Taxe de séjour**
De fortes différences en Croatie, Slovénie, Hongrie et République tchèque. N/a en Pologne.
- Tarif moyen**
1 € à 3,50 € (ensemble de l'Europe de l'Est)
- Zones à faibles émissions :** n/a
- Péage ou vignette :** oui
- Même si la Pologne n'applique pas de taxe de séjour générale, certaines zones touristiques prélèvent des taxes locales. En Hongrie, les

tarifs varient fortement selon la localisation. **Sur la route** Les (e-)vignettes sont obligatoires en Slovénie, Hongrie, République tchèque et Slovaquie. En Slovénie, leur prix varie de 16 € pour une vignette hebdomadaire à 117,50 € pour une vignette annuelle. Des tarifs plus élevés s'appliquent aux camping-cars et aux véhicules hauts. En République tchèque et en Slovaquie, les tarifs vont de 8 € pour une vignette journalière à 17 € pour une vignette de 30 jours. La Hongrie est plus chère, avec

16 € pour une vignette journalière et 31,70 € pour une vignette mensuelle. La Croatie et la Pologne prélèvent des péages par trajet. En Pologne, cela concerne quelques autoroutes. La Croatie travaille à la mise en place d'un système entièrement électronique. La République tchèque prévoit d'étendre son réseau à péage. Les zones à faibles émissions ne sont généralement pas appliquées en Europe de l'Est, même si des restrictions de circulation locales peuvent exister.

Combien un campeur doit-il prévoir en supplément ?

À partir de trois exemples chiffrés, ACSI a calculé ce que toutes ces règles représentent concrètement pour le budget des campeurs. Trois familles européennes, chacune composée de deux adultes et de deux enfants de 11 et 14 ans, partent avec exactement le même ensemble voiture-caravane, avec une consommation moyenne d'un litre pour 9 kilomètres. Toutes séjournent 14 nuits dans un camping familial comparable en haute saison. Quels frais rencontrent-elles en route ? Combien dépensent-elles, hors hébergement, en taxe de séjour, carburant (prix relevés au 13 août 2026), péages et vignettes ? Et quelles restrictions de circulation, comme les zones à faibles émissions, doivent-elles prendre en compte ?

Itinéraire 1 : Pays-Bas - Italie



La famille 1 voyage d'Utrecht (NL) au Camping Lido, au bord du lac de Garde (IT). Le trajet aller-retour est d'environ 2 300 kilomètres.

Itinéraire 2 : Allemagne - Espagne



La famille 2 voyage de Hamburg (DE) au Camping Las Dunas, sur la Costa Brava (ES). Le trajet aller-retour est d'environ 3 260 kilomètres.

Itinéraire 3 : France - Croatie



La famille 3 voyage de Paris (FR) au Camping Bijela Uvala, en Istrie (HR). Le trajet aller-retour est d'environ 3 000 kilomètres.

Coûts

- **Taxe de séjour** : 40 €. Au Camping Lido, elle est de 1 € p.p./nuit pendant un maximum de 10 nuits. Les enfants de moins de 4 ans sont exonérés.
- **Carburant** : environ 480 à 540 € aller-retour.
- **Péages** : environ 70 à 90 € aller-retour. Sur l'A13 autrichienne, le passage du Brenner coûte 12,50 € par trajet en 2026, soit 25 € aller-retour. Viennent ensuite les péages italiens sur l'A22 en direction du lac de Garde. En raison du nombre d'essieux, un ensemble voiture-caravane est classé dans une catégorie de péage supérieure à celle d'une voiture seule.
- **Vignettes** : 25,60 € à 32 € pour l'Autriche, selon l'option choisie : deux vignettes de 10 jours ou une vignette de deux mois.
- **Zones à faibles émissions** : généralement évitables sur cet itinéraire, mais il peut être utile d'être équipé en cas de détour. Coût : 10 € (facultatif).

Total : environ 616 à 662 €

Coûts

- **Taxe de séjour** : 13,86 €. Les deux adultes paient 0,99 € p.p./nuit pendant un maximum de 7 nuits. Les enfants de moins de 18 ans sont exonérés.
- **Carburant** : environ 650 à 700 € aller-retour.
- **Péages** : environ 180 à 220 € aller-retour. L'Allemagne ne prélève aucun péage pour cet ensemble voiture-caravane. La majeure partie des coûts est payée en France. Une voiture avec caravane est généralement classée en catégorie 2 sur les autoroutes françaises, ce qui rend le péage nettement plus élevé que pour une voiture seule. Pour un aller-retour à travers la France, un montant de 180 à 220 € constitue une estimation réaliste. Le montant exact dépend de l'itinéraire et des entrées et sorties d'autoroute empruntées.
- **Vignettes** : 0 €. L'Allemagne, la France et l'Espagne n'exigent aucune vignette autoroutière sur cet itinéraire. En France, la famille paie le péage par trajet.
- **Zones à faibles émissions** : une Umweltplakette est nécessaire pour accéder aux zones environnementales allemandes. Les règles Crit'Air doivent également être prises en compte. La vignette coûte au minimum 3,11 €.

Total : environ 844 à 934 €

Coûts

- **Taxe de séjour** : environ 45,50 €. Le Camping Bijela Uvala facture 1,30 € p.p./nuit en haute saison. L'enfant de 11 ans est exonéré, tandis que celui de 14 ans bénéficie généralement d'une réduction de 50 % en Croatie.
- **Carburant** : environ 580 à 620 € aller-retour.
- **Péages** : environ 138 € aller-retour. Des péages peuvent s'appliquer en France sur la première partie du trajet. L'Allemagne est gratuite pour cet ensemble. En Autriche, des péages spécifiques à certains tronçons et tunnels peuvent s'ajouter au prix de la vignette. La Croatie facture le péage selon le trajet et la catégorie du véhicule. Une caravane peut faire passer l'ensemble dans une catégorie supérieure.
- **Vignettes** : 64 €. L'Autriche et la Slovénie exigent respectivement une vignette de deux mois et une vignette mensuelle, coûtant chacune 32 €, selon la catégorie du véhicule. La caravane n'a pas besoin d'une vignette distincte.
- **Zones à faibles émissions** : 8 à 15 €. Le trajet commence dans une zone française à faibles émissions. À Paris, il faut donc tenir compte des règles Crit'Air. Les zones environnementales allemandes sont en grande partie évitables en restant sur les autoroutes, mais il est conseillé de disposer d'une vignette écologique. L'Autriche, la Slovénie et la Croatie n'imposent aucune vignette environnementale générale pour cet ensemble voiture-caravane classique.

Total : environ 827 à 867 €

Pourquoi les différences sont-elles si importantes ?

Qui finance les équipements touristiques et quelle part des coûts du tourisme les visiteurs doivent-ils prendre en charge ? Les pouvoirs publics font des choix différents. Les taxes de séjour varient donc fortement d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre et même d'une commune à l'autre.

Quel est l'impact de la taxe de séjour pour les campeurs ?
Quelques euros par nuit peuvent sembler négligeables, mais la somme augmente rapidement lors de longues vacances en camping. Deux adultes qui paient 2 € p.p./nuit pendant 14 nuits dépensent 56 € supplémentaires. À 5 € p.p./nuit, le montant atteint 140 €. Si les enfants sont également soumis à la taxe, le total peut aller jusqu'à 300 €.

La taxe de séjour représente donc un coût relativement important pour les campeurs. Ajoutée à tous

les frais supplémentaires liés aux routes européennes, elle rend le camping sensiblement plus cher. Elle peut peser particulièrement lourd pour les campeurs, qui restent souvent plusieurs nuits dans une même destination. Une taxe de séjour élevée n'entraîne toutefois pas automatiquement une baisse du tourisme.

Les destinations populaires peuvent appliquer des tarifs élevés tout en continuant à attirer de très nombreux visiteurs. L'attrait de la destination, la qualité des campings, l'accessibilité, la météo et

le prix total des vacances ont généralement plus d'influence qu'une taxe isolée.

La taxe de séjour influence-t-elle les comportements de voyage ?
Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la taxe de séjour n'est pas un outil particulièrement efficace pour décourager les touristes. Certains éléments indiquent que les tarifs peuvent avoir une influence, mais leurs effets sont difficiles à dissocier d'autres facteurs comme le prix des hébergements, les transports et la situation

économique.

L'un des principaux inconvénients est la fragmentation des règles. Tarifs, limites d'âge, nombre maximal de nuits taxées et méthodes de calcul diffèrent selon les destinations et peuvent créer de la confusion chez les touristes. Avec les péages, vignettes et zones à faibles émissions, cela rend difficile l'estimation du coût total des vacances à l'avance. Les campings doivent eux aussi gérer davantage de formalités administratives : enregistrer les clients, vérifier les exonérations,

percevoir la taxe et la reverser aux autorités. Certains pays sans taxe de séjour choisissent délibérément d'éviter ces contraintes. La taxe peut aussi bénéficier aux campeurs lorsque les recettes servent à financer des pistes cyclables, des sentiers de randonnée, des plages, des toilettes publiques, la gestion de la nature ou les transports publics. Ce sont autant d'équipements largement utilisés par les campeurs. Selon l'OCDE, une communication claire sur l'utilisation des recettes augmente également l'acceptation de la taxe.

L'innovation, moteur du secteur

Les campings et entreprises du secteur en Europe peuvent remporter un ACSI Innovation Award

Le secteur du camping évolue en permanence. Les nouvelles technologies, les évolutions de la société et le nombre croissant de campeurs poussent les professionnels à continuer d'innover. Pour offrir une vitrine à ces innovations, ACSI a créé l'année dernière les ACSI Innovation Awards. À l'époque, ces prix étaient réservés au Benelux et à l'Autriche. Dès cette année, les campings et entreprises du secteur situés ailleurs en Europe pourront eux aussi tenter de remporter cette distinction.

Une vitrine européenne

Ramon van Reine, directeur d'ACSI, dresse un bilan positif de la première édition et considère l'élargissement au reste de l'Europe comme une suite logique. « En décernant les ACSI Innovation Awards uniquement au Benelux et en Autriche l'année dernière, nous avons pu évaluer l'intérêt suscité par l'initiative ainsi que la qualité des candidatures. Les résultats ont largement dépassé nos attentes. Nous avons constaté que le secteur regorge d'idées innovantes. C'est pourquoi nous franchissons une nouvelle étape cette année. »

Selon Ramon van Reine, cette expansion correspond parfaitement au rôle qu'ACSI joue dans le secteur depuis plus de soixante ans. « Chaque année, nous inspectons plus de 10 000 campings et, grâce à nos différents canaux, nous inspirons des millions de campeurs dans toute l'Europe. Mais nous sommes également en contact quotidien avec des propriétaires de camping et des professionnels du secteur. Nous sommes donc particulièrement bien placés pour identifier les évolutions qui façonnent et font progresser le secteur. »

Les ACSI Innovation Awards permettent de faire connaître ces évolutions auprès d'autres professionnels et propriétaires de camping. « Ces idées et concepts bénéficient ainsi de la visibilité

qu'ils méritent, tout en inspirant d'autres acteurs du secteur. »

Pas de vote du public

Les ACSI Innovation Awards ne sont volontairement pas un prix décerné par le public. Ramon van Reine explique que le choix d'un jury professionnel plutôt que d'un vote du public est délibéré. « Toutes les candidatures sont évaluées par un jury professionnel indépendant composé de spécialistes d'ACSI. Ils peuvent porter un jugement éclairé sur les innovations, les comparer de manière objective et, finalement, désigner les gagnants. » Le jury examine notamment l'originalité, l'applicabilité pratique, la durabilité, l'innovation technologique et la valeur ajoutée pour le secteur du camping.

Des innovations de toutes sortes. Les idées et concepts innovants peuvent être proposés dans quatre catégories (voir encadré). « L'année dernière, les candidatures ont démarré doucement, mais nous en avons finalement reçu un grand nombre », explique Ramon van Reine. Il souligne par ailleurs qu'une innovation ne doit pas nécessairement être ambitieuse ou coûteuse. « L'essentiel est avant tout qu'une innovation ait un impact. L'innovation peut parfois résider dans une adaptation astucieuse qui rend le séjour des clients plus agréable ou améliore l'efficacité de la gestion du camping. »

Pas uniquement pour les campings

Outre les campings, d'autres entreprises du secteur du camping peuvent également participer. « Leurs produits et services peuvent eux aussi contribuer de manière significative au développement du secteur », explique Van Reine. « Henk Pen Campers & Caravans en est un bon exemple. Cette entreprise de premier plan spécialisée dans les camping cars et les caravanes est basée à Groenlo, aux Pays Bas. Scannez le code QR sur la page ci contre pour découvrir un reportage vidéo. L'année dernière, elle a remporté un ACSI Innovation Award en proposant aux campeurs une toute nouvelle expérience de camping dans ses nouveaux locaux. »

Des entreprises comme Henk Pen répondent à tous les besoins des campeurs et rendent ainsi le camping plus facile et plus attrayant. « Cela a un effet positif sur le nombre d'amateurs de camping et, à terme, sur le nombre de vacanciers qui séjournent dans les campings. Tout le monde y gagne. »

Une nouvelle vague d'innovations

Ramon van Reine est curieux de découvrir les innovations qui seront proposées cette année. « Nous sommes bien sûr en contact étroit avec le secteur, ce qui nous permet de savoir dans les grandes lignes ce qui s'y passe. Pourtant, chaque année, certaines initiatives sont également nouvelles pour nous. J'espère que les candidatures sauront à nouveau nous surprendre cette année », conclut-il.



Le processus de candidature en bref

Les campings et entreprises du secteur peuvent proposer eux-mêmes leur idée ou concept innovant. Scannez le code QR ci-dessous ou rendez-vous sur www.acsi.eu/innovationawards et remplissez le formulaire de candidature



Comment ça marche ?

Étape 1 : les campings et entreprises du secteur peuvent inscrire leur innovation à l'aide du formulaire disponible sur www.acsi.eu/innovationawards. Les candidatures sont ouvertes jusqu'au 31 décembre 2026 inclus.
Étape 2 : le jury professionnel d'ACSI évalue toutes les candidatures et désigne le gagnant. Il n'y a donc pas de vote du public.
Étape 3 : les gagnants seront annoncés au printemps 2027.

Que gagne-t-on ?

Remporter un ACSI Innovation Award est une véritable distinction. Les gagnants reçoivent un trophée en cristal ainsi qu'un certificat encadré. Ils bénéficient également des avantages suivants :

- Une visibilité accrue et un meilleur référencement sur les sites Internet et dans les applications ACSI
- Une couverture médiatique supplémentaire, notamment dans Le Monde ACSI et le magazine ACSI FreeLife
- Une promotion active (en ligne) par ACSI
- Une plus grande confiance de la part des campeurs

Qu'est-ce qu'une innovation ?

Les innovations peuvent prendre des formes très diverses. C'est pourquoi elles sont réparties en quatre catégories.

Expérience client et confort : par exemple, des applications intelligentes qui proposent aux clients des conseils personnalisés en fonction de leurs préférences ou des espaces de jeux interactifs utilisant la réalité augmentée.

Durabilité : par exemple, des hébergements construits à partir de matériaux recyclés ou naturels, des systèmes permettant de traiter et de réutiliser l'eau des douches ou des toitures végétalisées qui contribuent au rafraîchissement des bâtiments et à la production d'énergie.

Technologie : par exemple, un enregistrement entièrement sans contact grâce à la reconnaissance faciale, des systèmes de réservation pilotés par l'IA capables d'anticiper les périodes de forte affluence, des plans interactifs en 3D ou des capteurs intelligents mesurant automatiquement la consommation d'énergie et d'eau.

Services et gestion d'entreprise : par exemple, des outils numériques de planification qui optimisent automatiquement les emplois du temps, des systèmes de retour d'expérience en temps réel permettant de répondre immédiatement aux attentes des clients ou des analyses de données facilitant la prise de décisions stratégiques.



Le propriétaire Georg Giner et la collaboratrice marketing Lara Weintraut reçoivent l'ACSI Innovation Award pour le camping Ferienparadies Natterer See.

du camping



Les gagnants de 2026

En mars 2026, les cinq premiers ACSI Innovation Awards ont été décernés à des campings et entreprises du secteur qui ont contribué à le faire progresser grâce à des concepts innovants.

Camping Ferienparadies Natterer See | Autriche

Le Secret Koi Garden fait entrer le glamping dans une nouvelle dimension. Ce concept exclusif associe de manière réfléchie immersion dans la nature et luxe. Le résultat : un véritable resort au sein du camping, inspiré d'un jardin japonais avec des carpes koi, où les clients peuvent profiter d'une tranquillité et d'une intimité totales.



Marveld Recreatie | Pays-Bas

Avec le parc d'attractions couvert Bommelwereld, un parc à thème unique propose une expérience de vacances complète tout au long de l'année. Plus de vingt attractions plongent les visiteurs dans les aventures d'Olivier B. Bommel et de Tom Poes.



Regardez le reportage vidéo

Camping De Lilse Bergen | Belgique

Le camping se distingue dans le domaine de la durabilité en investissant dans l'énergie verte, la récupération des eaux grises et des capacités accrues de stockage des eaux de pluie. Grâce à l'aquathermie, l'eau des douches et les deux grands bâtiments sanitaires sont chauffés.



Vakantiepark Eiland van Maurik | Pays-Bas

La création du Family Entertainment Center MAUK permet au parc de vacances de rester attractif toute l'année, aussi bien pour les campeurs que pour les visiteurs à la journée. Il constitue un lieu central où restauration et divertissement se rejoignent.



Regardez le reportage vidéo

Henk Pen Campers & Caravans | Pays-Bas

Cette entreprise de référence dans le domaine des camping-cars et caravanes a ouvert de nouveaux locaux proposant une véritable expérience du camping 2.0. Vente, entretien, réparation et gardiennage y sont associés à un univers immersif unique.



Regardez le reportage vidéo

Du matériel promotionnel gratuit pour récolter vous-même des votes

ACSI Awards 2027 : les votes sont ouverts

Voici les catégories des ACSI Awards 2027



Meilleur camping



Le meilleur petit camping sympathique



Meilleur camping pour enfants



Camping le mieux adapté aux chiens



La plus belle piscine de camping



Camping le mieux situé



Meilleur camping pour la randonnée



Meilleur camping pour le vélo



Le meilleur restaurant de camping



Meilleures aires camping-cars



Camping avec les meilleurs sanitaires



Falkensteiner Camping Grubhof a remporté en 2025 un ACSI Award dans la catégorie « Meilleures aires camping-cars » en Autriche et a reçu une Mention honorable en 2026.

À partir du 15 septembre, les votes pour les ACSI Awards 2027 sont ouverts. Pour la sixième fois, les campeurs de toute l'Europe peuvent voter pour leurs campings préférés. L'année dernière, près de 100 000 votes ont été enregistrés, confirmant la place désormais incontournable des ACSI Awards dans le secteur du camping. Une nomination ou une victoire apporte aux campings non seulement la reconnaissance de leurs clients, mais aussi une visibilité supplémentaire sur les sites Internet, les applications et les autres canaux de communication d'ACSI.

Jusqu'au 15 janvier 2027 inclus, les campeurs de toute l'Europe peuvent voter pour leur camping préféré. Les votes sont répartis entre neuf catégories, parmi lesquelles « Camping le mieux situé », « Le meilleur restaurant de camping » et « Camping le mieux adapté aux chiens ». Les prix « Meilleur camping » et « Le meilleur petit camping sympathique » sont également décernés.

Une visibilité supplémentaire sur les canaux d'ACSI
Un ACSI Award est bien plus qu'une belle récompense. Comme

ce sont les campeurs eux-mêmes qui désignent les gagnants, l'Award constitue un véritable gage de qualité. Les campings gagnants bénéficient d'une visibilité supplémentaire sur les sites Internet et dans les applications d'ACSI et sont notamment mis à l'honneur dans ACSI FreeLife magazine et Le Monde ACSI. Ils bénéficient également d'une attention accrue dans les newsletters, les blogs et sur les réseaux sociaux d'ACSI. Les campeurs qui votent peuvent également laisser directement un avis sur le camping auquel ils ont accordé leur voix. Les campings

obtiennent ainsi davantage d'avis tout en renforçant leur visibilité en ligne.

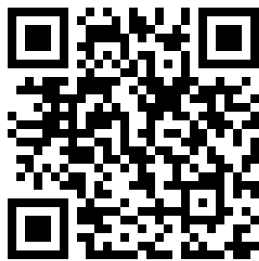
Award et certificat encadré
Les gagnants reçoivent un ACSI Award en cristal, une plaque pour la réception et un certificat encadré. Ceux-ci peuvent être exposés bien en vue à la réception ou à l'entrée du camping. Les campings qui n'ont manqué que de peu le nombre de votes nécessaire peuvent recevoir une Mention honorable, également sous la forme d'une plaque pour la réception et d'un certificat encadré.

Du matériel promotionnel gratuit pour récolter des votes

Pendant la période de vote, les ACSI Awards font l'objet d'une importante promotion sur les différents canaux d'ACSI. Les campings peuvent augmenter leurs chances de gagner en encourageant eux-mêmes les campeurs à voter.

Pour les y aider, ACSI met gratuitement à leur disposition du matériel promotionnel comprenant des bannières pour les sites Internet et les réseaux sociaux, une affiche pour la réception ainsi que des textes prêts à l'emploi pour leurs propres communications.

Scannez le code QR ou rendez-vous sur **www.acsi.eu/promo** et commencez dès maintenant à récolter des votes.



Rétrospective : les gagnants des ACSI Awards 2026

En 2026 aussi, les ACSI Awards ont été remis dans une ambiance festive. Lors du Camping Gipfel à Graz, du Congrès de Càmpings de Catalunya à La Seu d'Urgell et du Camp Day Denmark, Ramon van Reine, directeur d'ACSI, a personnellement remis les Awards aux gagnants présents. Les autres lauréats ont reçu leur Award en cristal et leur certificat des mains d'un inspecteur ACSI. Plusieurs campings ont également reçu une Mention honorable.



.1. Ramon van Reine, directeur d'ACSI, a remis les ACSI Awards lors du Camping Gipfel à Graz. | 2. Lake Shkodra Resort a été élu « Meilleur camping » d'Albanie. | 3. Camping De Kleine Wolf a remporté un ACSI Award dans la catégorie « Meilleur camping » aux Pays-Bas. | 4. Bernd Pfandl a reçu un ACSI Personality Award pour sa contribution au secteur du camping. | 5. Killarney Flesk Caravan Park a été élu « Meilleur camping » d'Irlande. | 6. Le prix « Meilleur camping pour la randonnée » en Allemagne a été attribué à Camping Braunlage. | 7. Camping Anderegg a été élu « Camping le mieux adapté aux chiens » de Belgique. | 8. Kur & Feriencamping Holmernhof Dreiquellenbad a reçu le prix « Le meilleur restaurant de camping » en Allemagne. | 9. L'inspecteur Winkelhuijzen remet l'ACSI Award à Recreatiepark TerSpegelt. | 10. Le camping italien Camping La Quercia a été élu « Meilleur camping pour enfants ». | 11. Les gagnants espagnols ont été annoncés lors du Congrès de Càmpings de Catalunya. | 12. Les gagnants danois ont reçu leur ACSI Award des mains de Ramon van Reine lors du Camp Day Denmark.

De nouvelles tendances se dessinent

Des informations collectées chaque année, une source fiable sur les campings

Grâce à l’inspection annuelle de plus de 10 000 campings européens, ACSI dispose d’une base de données actuelle et fiable qui permet d’identifier rapidement les nouvelles tendances et évolutions du secteur du camping. Quels équipements gagnent du terrain ? Lesquels disparaissent ? Et comment les campings répondent-ils à l’évolution des attentes des campeurs ? Les données d’inspection montrent que les propriétaires de camping investissent largement dans le confort, la durabilité et la sécurité. Ils osent également de plus en plus cibler un public spécifique et adapter au mieux leurs équipements à ses besoins. ACSI distingue six tendances.

1. L’essor des campings réservés aux adultes

Le nombre de campings européens qui accueillent exclusivement des campeurs adultes a augmenté de 41 % au cours des cinq dernières années

Alors que de nombreux campings investissent dans des équipements destinés à toute la famille – aires de jeux, jeux aquatiques et sanitaires familiaux –, d’autres choisissent une approche totalement différente. Ils privilégient le calme et le confort et proposent aux campeurs des vacances sans les bruits des enfants qui jouent, pleurent ou crient.

Encore peu nombreux
Même s’ils restent encore peu nombreux, les campings réservés aux adultes sont clairement

en plein essor. Avec 90 établissements au total, il s’agit encore d’un marché de niche, mais la progression est nette et devrait se poursuivre dans les années à venir selon ACSI. La majorité de ces campings se trouve actuellement au Royaume-Uni (40 campings) et aux Pays-Bas (23 campings).

Choisir un public spécifique
Selon ACSI, l’essor des campings réservés aux adultes reflète une évolution plus générale : les campings osent de plus en plus affirmer clairement leur positionnement. « L’idée selon laquelle un camping doit convenir à tous les types de campeurs est progressivement abandonnée. C’est aussi devenu plus facile, car le nombre total de campeurs augmente

depuis plusieurs années », explique Ramon van Reine, directeur d’ACSI.

Les campings osent de plus en plus cibler un public spécifique.

Les professionnels osent ainsi davantage choisir un public spécifique. « Dans le cas des campings réservés aux adultes, il s’agit de personnes qui préfèrent ne pas avoir d’enfants autour d’elles pendant leurs vacances. Mais à l’autre extrémité du spectre, nous voyons également de nombreux campings investir dans une offre familiale de grande qualité. Cela fonctionne donc dans les deux sens. »



Les campeurs qui choisissent un camping réservé aux adultes apprécient des vacances au calme, sans bruits d’enfants.



Les vacances actives restent populaires.

2. Une offre sportive modernisée

Les campings font évoluer leur offre sportive avec leur temps. Le padel, le stand-up paddle, les parcours VTT et les pumptracks gagnent du terrain, tandis que la diffusion d’événements sportifs en direct devient de plus en plus courante.

La popularité du padel est particulièrement visible. En cinq ans, le nombre de campings disposant de terrains de padel a triplé pour dépasser les 400. Cette progression semble se faire au détriment des terrains de tennis traditionnels, dont le nombre a diminué de 16 % pour atteindre près de 1 700.

Stand-up paddle, VTT et fitness

Le nombre de campings proposant la location de matériel de stand-up paddle a également fortement augmenté, passant de 306 en 2021 à 1 057 en 2026. Il en va de même pour les campings donnant accès à un parcours VTT : ils sont plus de 3 000 en 2026. Le nombre de campings équipés d’appareils de fitness, à l’intérieur ou à l’extérieur, montre également que les campeurs souhaitent rester en forme pendant leurs vacances. Leur nombre est passé de 832 en 2021 à 1 131 cette année.

Le sport sur grand écran
Comme le tennis, le squash ainsi que les promenades à poney ou à

cheval semblent perdre du terrain. Le nombre de campings proposant des activités à poney ou à cheval a ainsi diminué d’un quart. Bonne nouvelle en revanche pour ceux qui préfèrent regarder le sport : pas moins de 854 campings permettent de suivre sur grand écran des événements tels que la Coupe du monde de football, le Tour de France ou la Formule 1.

Le padel, le VTT, le stand-up paddle et le fitness sont populaires auprès des campeurs.

3. Davantage de bornes de recharge pour voitures électriques

Les données d’inspection d’ACSI montrent qu’un camping européen sur cinq dispose désormais de bornes de recharge pour voitures électriques.

En seulement deux ans et demi (2023-2025), le nombre de campings proposant des possibilités de recharge a presque triplé. Le secteur répond ainsi à la croissance rapide de la conduite électrique parmi les campeurs. Par rapport à 2025, le nombre de campings équipés a encore progressé de 15 %.

Un camping sur cinq dispose désormais de possibilités de recharge.

Les campings néerlandais sont à la pointe de l’électrification, suivis par ceux du Luxembourg, de Norvège, de Belgique et de Croatie. En nombre absolu, c’est la France qui arrive en tête. De plus en plus de campings interdisent explicitement de recharger un véhicule électrique sur la prise électrique de l’emplacement de camping.



Les véhicules électriques séduisent de plus en plus de campeurs. Le nombre de bornes de recharge dans les campings augmente donc rapidement.

dans les campings européens



Les services proposés par les campings sont de plus en plus numériques.

5. Réserver devient indispensable

De plus en plus de campings déconseillent d’arriver à l’improviste. Environ 80 % des campings recommandent désormais de réserver à l’avance en haute saison.

Le petit nombre de campings où il n’est pas possible de réserver un emplacement a encore diminué ces dernières années. Les systèmes modernes de réservation en ligne et les connexions à des plateformes telles qu’ACSI

camping.info Booking permettent aujourd’hui aux campings d’obtenir plus facilement des réservations en ligne. De plus, les campeurs s’attendent désormais à pouvoir réserver leur emplacement sur Internet.

80 % des campings recommandent de réserver à l’avance en haute saison.

4. Les règles à la piscine restent bien présentes

Les campings européens appliquent encore de nombreuses règles dans leurs piscines. Le maillot de bain moulant et le bonnet de bain restent obligatoires dans de nombreux campings. Pour les campeurs d’Europe du Nord notamment, cela demande parfois un temps d’adaptation.

Dans de nombreux campings italiens, par exemple, le bonnet

de bain est obligatoire dans la piscine, tandis que dans un grand nombre de campings français, les hommes ne peuvent se baigner qu’avec un maillot de bain moulant (dans les deux cas +10 % par rapport à 2025).

L’hygiène avant tout

Ces règles visent avant tout à garantir l’hygiène, explique Van Reine. « L’objectif est d’éviter autant que possible que des cheveux et des particules de peau

se retrouvent dans l’eau. Les campings peuvent d’ailleurs demander aux autorités locales une dérogation à l’obligation du bonnet de bain s’ils peuvent démontrer qu’ils maintiennent l’eau propre d’une autre manière. » Les données d’inspection soulignent que les réglementations locales varient encore fortement et qu’il est donc conseillé de vérifier les règles à l’avance.



L’obligation de porter un bonnet de bain ou un maillot moulant à la piscine est plus fréquente que ne le pensent parfois les campeurs.

6. Ouverts pendant la saison hivernale

Le camping n’est depuis longtemps plus réservé aux seuls mois d’été. De nombreux campings restent également ouverts pendant l’hiver.

Les campings investissent de plus en plus dans des équipements qui rendent le camping hivernal plus attractif, comme les parcs aquatiques (+13 % par rapport à 2021), les saunas et les sanitaires privés (+16 % par rapport à 2025). Le secteur

répond ainsi à la demande croissante des personnes qui passent l’hiver au camping, mais aussi à celle d’une nouvelle génération de campeurs qui voyage en dehors de la haute saison.

Les campings prolongent ainsi leur saison et peuvent répartir leurs revenus de manière plus équilibrée sur l’ensemble de l’année.

Les campings ciblent de plus en plus les clients qui voyagent en dehors de la haute saison traditionnelle.



Le camping n’est plus depuis longtemps une activité réservée à l’été. Le camping en hiver gagne lui aussi en popularité.

Le nombre d’amateurs de camping continue d’augmenter

Ramon van Reine, directeur d’ACSI, constate de plusieurs manières que le nombre de campeurs continue d’augmenter.

« Dans de nombreux pays, le nombre de nuitées dans les campings continue de progresser. Les Pays-Bas, par exemple, ont de nouveau enregistré une année record en 2025, avec 5,6 millions de clients (+8,6 %) et 26,8 millions de nuitées. »

Les signaux sont également

positifs ailleurs. « Les ventes de véhicules et d’équipements de camping restent bonnes dans de nombreux pays et nous constatons que les campeurs partent plus souvent et plus longtemps en vacances. Et plus seulement en haute saison, mais tout au long de l’année. Les campings sont ainsi moins dépendants des mois de juillet et août. Si les choses se passent moins bien pendant cette période, il reste souvent suffisamment de temps pour compenser. Tous les voyants sont au vert pour les années à venir. »



Le nombre d’amateurs de camping continue d’augmenter, si bien que les campings affichent de bons taux d’occupation aussi bien en haute qu’en basse saison.

De nouveaux visages plus souvent

Les inspecteurs ACSI changeront désormais de secteur d’inspection tous les quatre ans

À partir de la saison d’inspection 2027, ACSI modifiera de manière importante la façon dont ses inspecteurs sont affectés à la collecte d’informations sur les campings. Un inspecteur ne pourra désormais rester responsable du même secteur d’inspection que pendant quatre ans maximum. Si cette rotation n’est pas nouvelle pour tous les campings, certains verront désormais de nouveaux visages plus régulièrement. ACSI ne prend pas cette décision pour des raisons de qualité ou de performance, mais pour mieux s’adapter aux évolutions rapides du paysage numérique. Plusieurs raisons expliquent ce changement.

1. L’essor de l’IA

L’essor fulgurant et le développement encore plus rapide de l’intelligence artificielle jouent un rôle important. En ligne, disposer d’informations actuelles, fiables et uniques devient de plus en plus essentiel.

Pendant de nombreuses années, les contenus numériques et la visibilité en ligne étaient surtout axés sur le référencement naturel, ou Search Engine Optimisation (SEO). Des textes bien rédigés, basés sur des mots-clés importants, permettaient aux pages web d’apparaître en bonne position dans les résultats de recherche Google. Les internautes cliquaient ensuite vers le site concerné. Pour ACSI, être bien classé dans Google constituait donc le principal moyen d’attirer des visiteurs sur ses sites.

Aujourd’hui, d’autres moyens permettent d’obtenir une réponse en ligne. Google a notamment lancé son propre mode IA, qui fournit directement des réponses aux utilisateurs. De plus en plus de campeurs utilisent aussi des outils comme ChatGPT, Gemini ou Perplexity pour trouver des

campings et des destinations de camping. Le nombre de visiteurs arrivant sur un site via de grands canaux comme Google ou Meta devrait donc diminuer.

Dans le même temps, l’arrivée des outils d’IA offre de nouvelles possibilités pour attirer du trafic. Ces outils utilisent de nombreuses sources et privilégient notamment celles qui sont reconnues comme faisant autorité dans leur domaine, qui proposent des contenus uniques et approfondis et qui sont bien évaluées par les utilisateurs.

2. Un regard neuf

Pour ACSI, le défi consiste à être reconnu comme une source fiable pour les réponses générées par l’IA. Disposer de contenus uniques et précieux est l’une des conditions pour y parvenir. En affectant les inspecteurs ACSI à un nouveau secteur tous les quatre ans, les campings et les régions bénéficient automatiquement d’un regard neuf.

Grâce à ces nouvelles informations uniques, ACSI peut enrichir encore davantage ses contenus, ce qui contribue à améliorer la

visibilité des campings via ACSI. Cela crée un processus continu qui permet d’obtenir des données plus précises et de meilleurs contenus. Exactement ce dont ACSI a besoin pour rester pertinent à l’ère de l’IA.

3. Renforcer son autorité

Avec plus de soixante ans d’expérience dans le secteur du camping et une équipe d’environ 400 inspecteurs qui visitent chaque année plus de 10 000 campings, ACSI est une référence dans l’univers du camping. Beaucoup de personnes le savent déjà, mais il est essentiel que les outils d’IA le reconnaissent également et continuent de le faire. C’est pourquoi les informations sur les campings doivent être continuellement enrichies et améliorées.

Les inspecteurs sont les yeux et les oreilles d’ACSI. Ils fournissent à l’organisation des informations uniques qui permettent aux contenus produits par ACSI d’apporter une réelle valeur ajoutée aux campeurs. En changeant les secteurs d’inspection tous les quatre ans, ACSI veille à exploiter au mieux les connaissances et l’expérience de ses inspecteurs.

Quelles sont les conséquences pour les campings ?

Qu’est-ce que cela signifie pour les campings ? La rotation des secteurs et le fait de recevoir de nouveaux inspecteurs tous les quatre ans ne supprimeront pas la dimension personnelle de l’inspection.

Ramon van Reine, directeur d’ACSI, en est convaincu. « Comme toujours, lors de la sélection des inspecteurs, nous tenons compte de leurs préférences et de leurs compétences linguistiques. Nous continuons ainsi à prendre des décisions réfléchies afin d’assurer la meilleure adéquation possible entre le camping et l’inspecteur. »

Tous les inspecteurs bénéficient également d’un accompagnement intensif de la part de l’équipe des inspections de campings, composée de trois personnes. « Ils les aident lorsqu’ils ont des questions ou

lorsqu’ils ont besoin d’échanger avec quelqu’un. Ils assurent aussi le processus continu de formation et de développement. »

L’équipe des inspections de campings est également chargée de répartir les secteurs. Il s’agit d’un processus minutieux. « Le changement de secteur ne signifie pas que nous allons attribuer les zones au hasard. Nous examinons attentivement quelles régions correspondent à chaque inspecteur. La maîtrise des langues est par exemple un facteur important. »

De cette manière, la qualité reste élevée et les campings accueillent toujours des inspecteurs bien préparés. « Chaque inspecteur est ainsi un interlocuteur professionnel pour le propriétaire du camping, même s’il effectuait auparavant des inspections dans une autre région. »



En septembre, tous les inspecteurs ACSI clôturent la saison en se retrouvant le temps d’un week end convivial, qui est également l’occasion de faire le bilan.

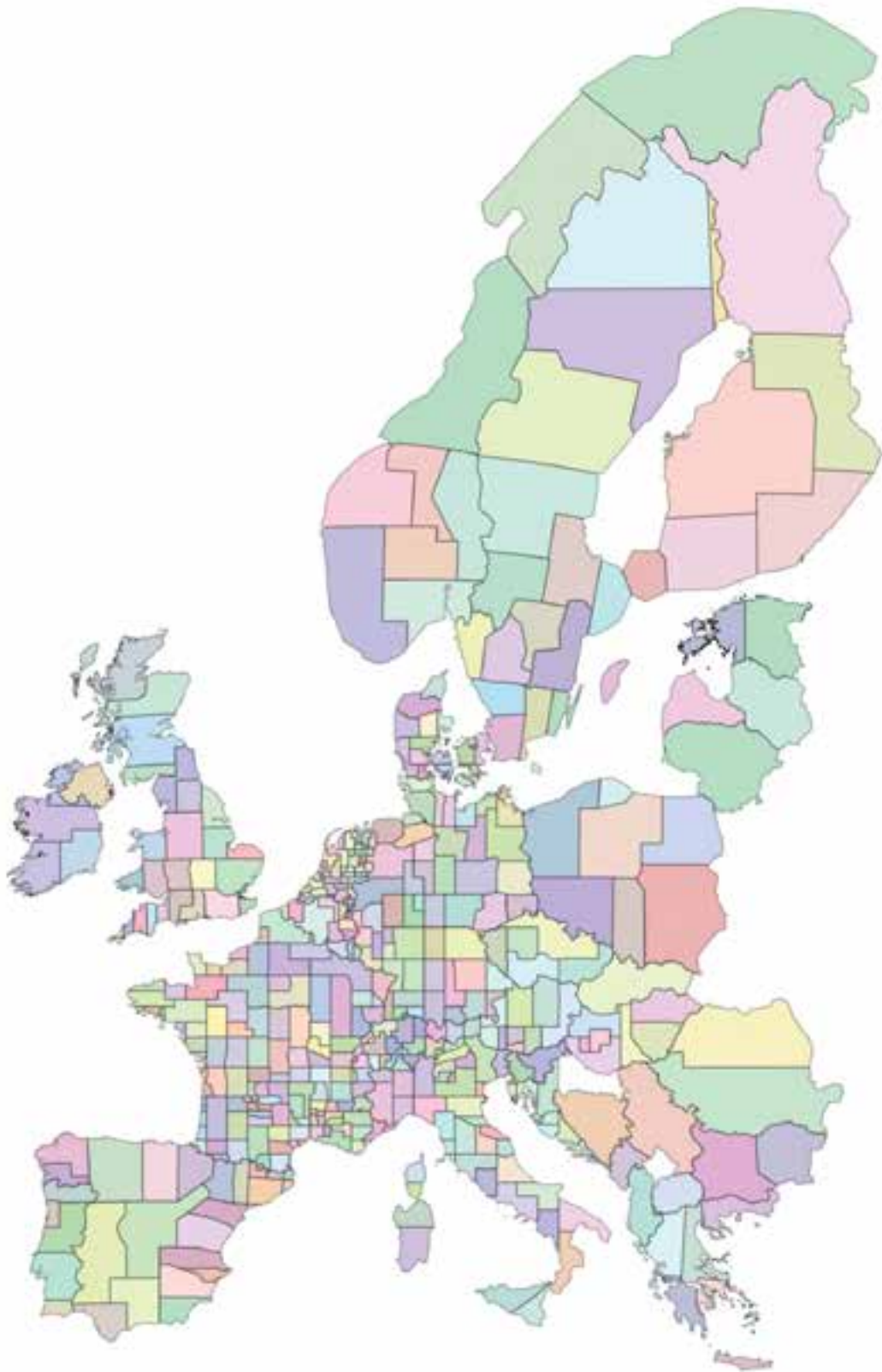
Changement de secteur d'inspection

L'inspection annuelle des campings constitue un processus essentiel au sein d'ACSI. L'équipe de 400 inspecteurs – souvent des couples – chargée de cette mission est soigneusement sélectionnée et formée par ACSI. Les campings approuvés sont présentés gratuitement sur les sites, dans les applications et les guides ACSI.

Afin de structurer les inspections annuelles, l'Europe a été divisée en différents secteurs d'inspection. Leur taille varie en fonction de la densité de campings. Sur les côtes espagnoles ou autour du lac de Garde en Italie, par exemple, de nombreux campings se trouvent sur une petite surface, tandis que dans des régions moins touristiques – comme l'Europe du Nord – ils sont beaucoup plus éloignés les uns des autres. Au total, ACSI compte 420 secteurs d'inspection.

Équipe des inspections de campings
Les inspecteurs sont encadrés par l'équipe des inspections de campings. Lors de l'attribution d'un secteur à un inspecteur, plusieurs facteurs sont pris en compte, notamment les compétences linguistiques, l'expérience dans la région et les préférences de l'inspecteur. Il en sera de même lorsqu'un nouveau secteur lui sera attribué quatre ans plus tard.

Depuis 2026, le nombre de secteurs d'inspection a encore augmenté. ACSI inspecte désormais également plusieurs campings en Bulgarie, en Serbie et en Macédoine du Nord. Les inspecteurs évaluent les campings visités sur la base de 250 équipements et caractéristiques. Les informations recueillies constituent la base des activités d'ACSI. Elles garantissent des données actuelles et fiables utilisées pour alimenter les guides, les sites et



Afin d'assurer le bon déroulement des inspections annuelles, ACSI a divisé l'Europe en 420 secteurs d'inspection.



Lisan Lommen, Florian van Beem et Verona Theloosen forment l'équipe des inspections de campings.

Les inspections annuelles ACSI restent gratuites

En mai 2026, PiNCAMP, une collaboration entre l'ANWB, l'ADAC et le TCS, a annoncé qu'il ferait désormais payer ses inspections de campings. Cette annonce a suscité une certaine confusion chez certains campings concernant les inspections ACSI. Celles-ci restent toutefois entièrement gratuites.

Selon PiNCAMP, ce changement de politique est nécessaire en raison de l'augmentation des coûts et de la baisse des revenus publicitaires. Le prix d'une inspection varie de 149 € à 299 €. Les campings souhaitant recevoir la visite d'un inspecteur PiNCAMP doivent s'inscrire. Les inspections ont lieu tous les trois ans et débouchent sur une classification par étoiles ainsi qu'un rapport d'inspection.

Si un camping décide de ne pas

payer cette contribution, il sera présenté sans classification sur les canaux des organisations partenaires.

ACSI reste unique
ACSI doit également faire face à une hausse des coûts. Malgré cela, les inspections annuelles restent entièrement gratuites. L'inspection de plus de 10 000 campings chaque année est un pilier si important du fonctionnement d'ACSI que cela ne changera pas.

Compte tenu de l'importance croissante des informations actuelles et fiables sur les campings, ACSI accorde une grande valeur à ces inspections annuelles. Les campeurs peuvent ainsi avoir confiance dans le fait que les informations qu'ils consultent ont été soigneusement vérifiées.



Chaque année, 400 inspecteurs ACSI inspectent personnellement 10 000 campings dans toute l'Europe.

ACSI repousse les frontières : des inspections désormais aussi en Bulgarie, en Serbie et en Macédoine du Nord

Le nombre de campings inspectés par ACSI a encore augmenté depuis cet été. Après l'ajout de l'Albanie, du Monténégro et de la Bosnie-Herzégovine à la liste des pays inspectés en 2024, les inspecteurs ont visité pour la première fois en 2026 des campings en Bulgarie, en Serbie et en Macédoine du Nord. Au total, 82 campings ont été visités par quatre inspecteurs différents. Deux inspecteurs se sont partagé 46 campings en Bulgarie, un inspecteur en a visité 10 en Macédoine du Nord et un autre est parti en Serbie pour le compte d'ACSI, où il a inspecté 26 campings. Ils racontent leurs premières expériences dans ces « nouveaux » pays de camping.

Bulgarie

Le couple d'inspecteurs Hillie Hooiveld et Jan Haijer a visité la Bulgarie pour la première fois cette saison. Ils ont inspecté 25 campings dans l'ouest du pays.

« Nous avons rapidement constaté que le camping fait partie de la culture bulgare. En haute saison, on voit beaucoup de grands-parents séjourner au camping avec leurs petits-enfants pendant que les parents travaillent. Nous avons aussi rencontré de nombreux campeurs en transit vers la Grèce ou la Turquie. »

Des différences visibles

Par rapport aux pays européens de camping plus traditionnels, Hillie et Jan ont remarqué plusieurs différences. « La plupart des nouveaux campings ressemblent davantage à des aires pour camping-cars, avec des emplacements bien délimités. Il existe quelques prairies de camping, mais elles sont peu nombreuses. Le bâtiment d'accueil joue un rôle secondaire : le gérant est souvent surtout joignable par téléphone. »

Autre constat : « Compte tenu de la chaleur en haute saison,

les mois d'été correspondent en réalité à la basse saison en Bulgarie. »

Des campings à taille humaine dans l'ouest

Dans l'ouest de la Bulgarie, le couple d'inspecteurs a surtout rencontré de petits campings. « La plupart ne dépassent pas cent emplacements. Mais en termes de niveau, ils n'ont certainement rien à envier aux campings des pays plus connus. »

Ils ont surtout apprécié l'atmosphère conviviale et l'hospitalité. De nombreux campings

souhaitent également se moderniser. « Pour l'instant, les équipements pour les personnes à mobilité réduite sont encore peu nombreux et de nombreux campings ne sont pas encore raccordés au réseau d'égouts. Les routes font également l'objet de nombreux travaux. »

Les prix des nuitées sont relativement élevés : souvent deux fois plus chers qu'un séjour en camping en Roumanie. « En revanche, la nourriture et le carburant sont moins chers. »

Davantage de tourisme sur la mer Noire

Les inspecteurs René et Carla Joosse ont visité l'est de la Bulgarie. Ils ont inspecté 21 campings, notamment sur la côte de la mer Noire. « C'est surtout là que l'on trouve de nombreux emplacements saisonniers permanents. Il y a beaucoup de campeurs bulgares, polonais, slovaques et allemands dans le pays, principalement en camping-car ou en caravane. Les infrastructures ne correspondent peut-être pas encore partout à ce que nous connaissons en Europe occidentale, mais la nature est magnifique ! »



Les inspecteurs qui visitaient la Bulgarie pour la première fois ont été impressionnés par la nature.



Les propriétaires de camping étaient ravis de la venue des inspecteurs ACSI.



La plupart des nouveaux campings ressemblent à des aires pour camping-cars avec des emplacements bien délimités.

Serbie



En plus de l’inspection, Gerben Post (à droite) a eu tout le temps d’échanger avec les propriétaires sur leur camping, leurs projets et le développement du camping en Serbie.

Cet été, l’inspecteur Gerben Post a visité 26 campings en Serbie pour le compte d’ACSI. Il a découvert un pays de camping en plein développement

et des campings très ambitieux.
« Beaucoup de campeurs ne pensent pas immédiatement à la Serbie comme destination de

vacances. J’ai été surpris par la nature, l’espace et l’hospitalité. La culture du camping y est à taille humaine et très personnelle. Beaucoup de campings sont

des entreprises familiales où le propriétaire est lui-même présent et accorde beaucoup d’attention à ses clients. L’hospitalité joue souvent un rôle plus important que les équipements de luxe. »

Un pays plein de découvertes
Post a surtout été frappé par le calme et l’espace. « Le tourisme de masse est quasiment inexistant en Serbie. On ne voit presque jamais de grands villages de vacances. Les campeurs ont souvent le sentiment de découvrir quelque chose de vraiment nouveau. On y rencontre surtout des camping-caristes expérimentés et des voyageurs aventureux qui aiment sortir des sentiers battus. La Serbie est idéale pour les personnes qui apprécient la nature, la culture et le calme. »

Post a également trouvé la Serbie facile à parcourir en camping-car ou en caravane. « Les distances entre les principales destinations restent raisonnables et les services sont facilement accessibles. »

L’hospitalité serbe
Au cours de ses inspections, Post a constaté que de nombreux campings avaient investi dans leurs équipements ces dernières années. Les sanitaires, notamment, sont souvent meilleurs qu’on ne pourrait le penser. « La Serbie est souvent considérée

comme une destination bon marché, mais cette image n’est plus tout à fait juste. Les prix ont augmenté ces dernières années, comme dans le reste de l’Europe. Malgré cela, la Serbie reste une destination globalement attractive sur le plan tarifaire. »

« La Serbie est un pays accueillant où les campeurs se sentent rapidement chez eux », observe Post. « Beaucoup de voyageurs viennent pour quelques jours et finissent par rester plus longtemps que prévu. Cela en dit long sur l’attrait du pays. L’hospitalité serbe est presque toujours citée comme l’un des points forts du voyage. »

Une volonté de se développer
Outre cette grande hospitalité, Post a remarqué que de nombreux propriétaires souhaitent continuer à développer leur camping et mieux faire connaître collectivement la Serbie comme destination de camping. « Ils sont convaincus de pouvoir y parvenir avec ACSI et sont prêts à investir dans leur camping. C’est très positif à voir. »

Post voit notamment des opportunités en matière de visibilité en ligne et de possibilité de réservation. « Ce sont précisément des domaines dans lesquels ACSI peut bien sûr les aider ! »

Macédoine du Nord

Les inspecteurs Leo Kok et Carine Peeters ont visité dix campings en Macédoine du Nord cette saison. Ils ont constaté que les Nord-Macédoniens ne sont pas traditionnellement des campeurs.

« Les campings de Macédoine du Nord sont idéaux pour les campeurs qui aiment revenir à l’essentiel. Ils sont simples et se composent principalement d’emplacements avec un point d’eau, avec ou sans électricité, ainsi que d’un bloc sanitaire. »

Verre de bienvenue
Ce qui a surtout marqué le couple d’inspecteurs, c’est l’hospitalité des propriétaires. « Les clients qui arrivent sont généralement accueillis avec un café ou un verre de bienvenue. Et on leur propose pratiquement partout de l’aide. »

Influences turques
Selon Leo et Carine, ce pays des Balkans se parcourt bien en camping-car ou en caravane,

même si les routes sont étroites et souvent dans un état différent de ce qu’ils connaissent en Europe occidentale. « Mais les distances entre les destinations sont courtes et il y a suffisamment de services sur la route. On entre vraiment dans une autre culture. Les fruits et légumes s’achètent par exemple au bazar et le pain chez le boulanger. Les influences turques sont très visibles. »

Hisser le drapeau
Lors de leur première visite au Camping Rino, au bord du lac d’Ohrid, ils ont été agréablement surpris par l’accueil enthousiaste. « Le camping était ravi que nous venions pour l’intégrer aux guides ACSI. Tellement ravi que le drapeau ACSI a immédiatement été hissé et que le panneau ACSI a été installé à l’entrée. »



Le drapeau ACSI a immédiatement été hissé au Camping Rino, au bord du lac d’Ohrid.

ACSI Foundation : redonner à la société



Les deux navires-hôpitaux modernes de Mercy Ships accostent dans des régions d'Afrique où les besoins en soins médicaux spécialisés sont importants.

Depuis plus de soixante ans, ACSI est au service des campeurs, des campings et de la passion du camping. Mais pour ACSI, l'engagement ne s'arrête pas aux portes du camping. Depuis de nombreuses années, l'ACSI Foundation soutient discrètement différentes initiatives sociétales. Associations locales, projets culturels, aide médicale ou secours d'urgence après des catastrophes : les domaines d'action sont nombreux. Mercy Ships est la dernière organisation caritative à bénéficier du soutien de l'ACSI Foundation. ACSI contribue ainsi à la mission de Mercy Ships : permettre aux populations d'Afrique d'accéder aux soins médicaux dont elles ont besoin.

Un entrepreneuriat engagé au service de la société
L'ACSI Foundation a été créée afin de structurer durablement l'engagement sociétal d'ACSI. Par l'intermédiaire de cette fondation, ACSI soutient de nombreuses causes et de nombreux projets, du niveau local à l'international.

L'ACSI Foundation soutient des clubs sportifs et des organisations sociales, et contribue à des initiatives dans les domaines de l'art, de la culture et de l'aide médicale. Elle intervient également lors de grandes catastrophes. Giro 555 a notamment été soutenu afin de venir en aide aux victimes de crises humanitaires. ACSI contribue aussi régulièrement à des projets locaux ayant un impact positif sur la société.

L'engagement sociétal est profondément ancré dans le fonctionnement d'ACSI. À l'occasion du soixantième anniversaire de l'entreprise, les invités ont par exemple été invités à faire un don à différentes associations caritatives plutôt qu'à offrir un cadeau. De cette façon, ACSI contribue non seulement à de beaux souvenirs de vacances, mais aussi à des initiatives sociétales dont l'impact s'inscrit dans la durée. Le partenariat avec Mercy Ships en est l'exemple le plus récent.

Des soins qui changent des vies
Une simple opération de la cataracte, le traitement d'une brûlure grave ou l'ablation d'une tumeur peuvent transformer profondément une vie. Dans les pays occidentaux, ce sont des interventions généralement accessibles. Dans de nombreuses régions d'Afrique, ce n'est pourtant pas une évidence. Le manque d'infrastructures médicales et de soins spécialisés signifie que des maladies pourtant faciles à traiter restent souvent sans prise en charge, avec de lourdes conséquences sur la santé, le quotidien et l'avenir des patients.

Mercy Ships rend ces soins accessibles. Cette organisation humanitaire internationale se rend, avec deux navires-hôpitaux modernes, dans des pays où les besoins en chirurgie sont importants. À bord, des milliers de bénévoles originaires de dizaines de pays travaillent ensemble. Chirurgiens, infirmiers, anesthésistes, techniciens, cuisiniers et de nombreux autres spécialistes donnent de leur temps pour soigner gratuitement les patients.

Aujourd'hui comme demain
L'aide ne se limite pas aux interventions chirurgicales. Mercy Ships investit également dans l'avenir des systèmes de santé en formant des médecins, infirmiers et autres professionnels de santé locaux. L'organisation collabore également avec des hôpitaux et des gouvernements afin de renforcer durablement les connaissances et les infrastructures médicales. L'impact se poursuit ainsi bien après le départ du navire. C'est précisément cette combinaison entre aide directe et développement durable qui séduit ACSI. Mercy Ships fait exactement cela : changer des vies tout en renforçant les systèmes de santé locaux.

Pour Mercy Ships, la collaboration avec ACSI va au-delà d'un simple soutien financier. Dès les premières discussions, il est rapidement apparu que les deux organisations partageaient les mêmes valeurs : construire des relations durables et vouloir apporter quelque chose aux autres. Aujourd'hui, ACSI n'est pas seulement donateur de Mercy Ships Nederland, mais fait également partie du Mercy Ships Business Network, un réseau de plus de 230 entreprises qui soutiennent la mission de Mercy Ships.

Les dons d'ACSI sont versés sans affectation spécifique. Mercy Ships peut ainsi utiliser les fonds là où ils sont le plus nécessaires à un moment donné, par exemple pour l'entretien des navires-hôpitaux, l'achat de matériel médical ou la réalisation d'opérations qui changent des vies.

Un nouvel avenir pour Theogette

Pendant dix ans, Theogette, originaire de Madagascar, a vécu avec une tumeur qui ne cessait de grossir sur son visage. Ce qui avait commencé par de violentes douleurs dentaires a peu à peu bouleversé toute sa vie.

Les habitants de son village la pensaient contagieuse et se sont détournés d'elle. Même son mari l'a quittée. Pourtant, cette mère célibataire de trois enfants a continué à travailler dans les rizières pour subvenir aux besoins de sa famille.

C'est par son cousin que Theogette a entendu parler de Mercy Ships. Il savait qu'elle pouvait être opérée gratuitement

à bord de l'Africa Mercy. Après trois jours de voyage en pirogue, ferry et voiture, elle est arrivée au HOPE Center, où des bénévoles l'ont préparée à l'intervention.

L'opération a été un succès. Pour la première fois en dix ans, Theogette a pu rentrer chez elle sans sa tumeur. Elle envisage désormais l'avenir avec confiance et espère pouvoir à nouveau travailler dans les champs, s'occuper de ses enfants et retrouver sa place dans sa communauté sans honte.

L'histoire de Theogette montre tout ce qu'une seule opération peut apporter : non seulement retrouver la santé, mais aussi sa dignité, un avenir et de l'espoir.



L'ACSI Foundation soutient également

- Ces autres associations et initiatives nationales et internationales bénéficient aussi d'un soutien ::
- Projets culturels locaux et clubs/associations sportives
 - Initiatives médicales : Stichting Beter Lopen, Stichting CAP
 - Associations caritatives & Giro 555 : War Child, Save the Children

ACSI camping.info Booking poursuit sa progression

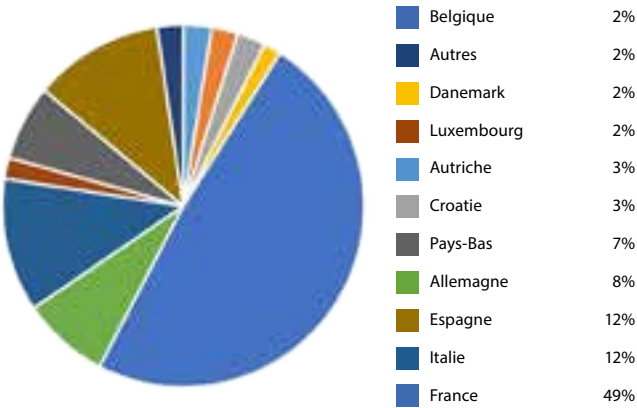
Dans des milliers de campings partenaires d’ACSI, les campeurs peuvent réserver directement un emplacement ou un hébergement. En 2026, ce service répond aux attentes des vacanciers et offre de nombreux avantages aux campings. Chaque année, la plateforme de réservation touche des millions de campeurs, principalement originaires des grands marchés du camping d’Europe du Nord. ACSI a analysé les chiffres de la période allant d’août 2025 à juillet 2026 afin d’en tirer de précieux conseils pour les campings. Il ressort notamment qu’il est avantageux de proposer des disponibilités à la réservation suffisamment tôt.

Destinations les plus populaires

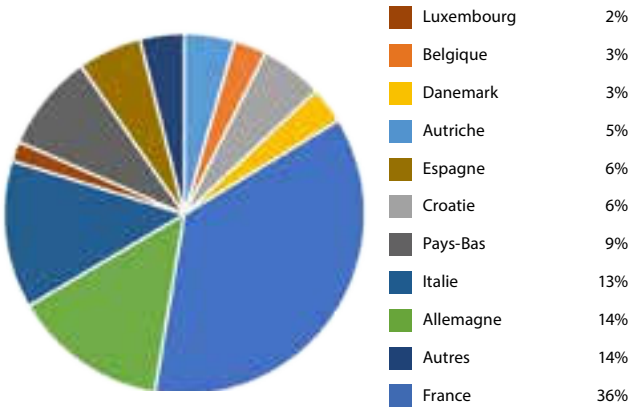
Les graphiques ci-contre indiquent la part de chaque pays de destination dans le nombre total de réservations. Une distinction est faite entre l’ensemble des réservations (1), les réservations effectuées avec CampingCard ACSI (CCA) (2) et celles effectuées sans CampingCard ACSI (3). Plusieurs différences sont à noter.

La part des réservations à destination de l’Espagne et de la France est nettement plus importante lorsque l’on considère uniquement les réservations effectuées avec CampingCard ACSI (2). Cela peut s’expliquer par le grand nombre d’hivernants et par la popularité de ces pays comme destinations de camping tout au long de l’année. Pour les réservations sans CampingCard ACSI (3), la répartition entre les différents pays est plus équilibrée. Des pays comme l’Allemagne et la Croatie représentent alors une part presque deux fois plus importante que dans l’ensemble des réservations (1).

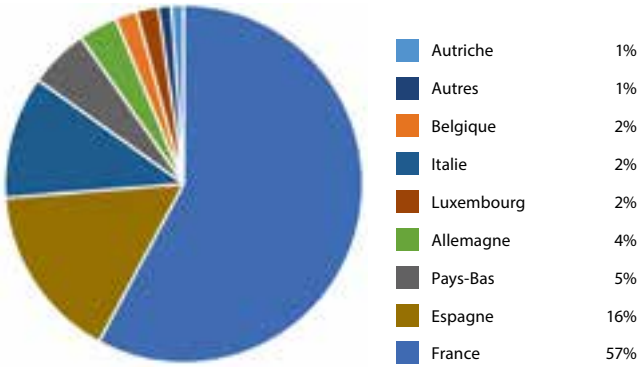
1. Nombre de réservations par destination | Toutes les réservations



3. Part des réservations par destination | Sans CCA



2. Part des réservations par destination | CCA uniquement



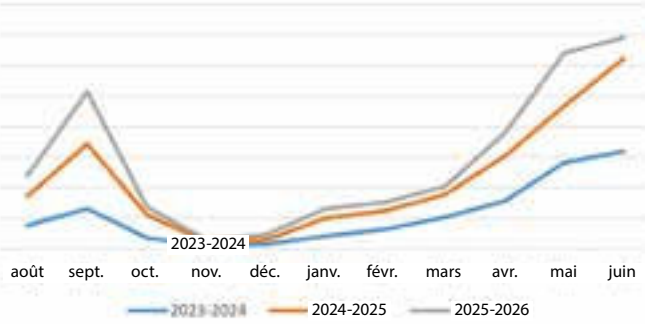
La part de CampingCard ACSI continue d’augmenter

Le nombre de réservations pour lesquelles les campeurs utilisent CampingCard ACSI continue d’augmenter.

DII s’agit principalement de séjours relativement courts au printemps et à l’automne. Le nombre de réservations

augmente particulièrement en avril. Fait notable : il s’agit aussi bien de réservations pour des séjours en avril que de réservations pour plus tard dans l’année. Les campings ont donc tout intérêt à proposer leurs disponibilités à la réservation dès mars ou avril.

Nombre de réservations avec CampingCard ACSI par mois



Conseils pour les campings

- ✓ Tous les campings peuvent rejoindre ACSI camping.info Booking et proposer des réservations en ligne sur les sites Internet et dans les applications ACSI. La participation n’entraîne aucun coût fixe. Les campings paient uniquement une faible commission par réservation.
- ✓ Avec la popularité croissante de CampingCard ACSI, participer représente une réelle opportunité d’obtenir davantage de réservations en basse saison.
- ✓ De décembre à mars, de nombreuses réservations sont effectuées plus de 60 jours à l’avance. Il est donc judicieux de mettre les disponibilités en ligne suffisamment tôt.
- ✓ Pendant les mois d’été, les réservations de dernière

minute sont relativement nombreuses. Les campings ont donc tout intérêt à continuer à proposer leurs disponibilités en ligne, même plus tard dans la saison.

- ✓ Les possibilités de connexion avec les systèmes PMS sont de plus en plus nombreuses. N’hésitez pas à nous contacter pour plus d’informations.

Vous souhaitez en savoir plus ?
Scannez le QR code



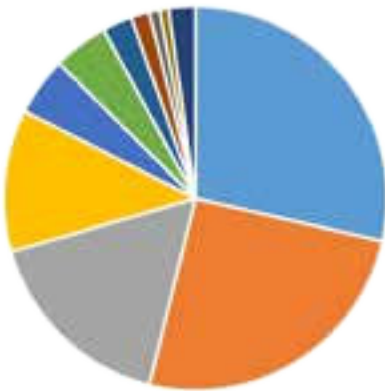
D’où viennent les personnes qui réservent ?

Si l’on observe les pays d’origine des personnes qui réservent via la plateforme, la majorité vient

des Pays-Bas, d’Allemagne, du Royaume-Uni et de France. Fait intéressant : des réservations

proviennent même d’Australie, de Corée du Sud et des États-Unis.

Pays d’origine des personnes qui réservent



Autriche	1%
Irlande	1%
Suisse	2%
Italie	2%
Autres	2%
Belgique	5%
Espagne	5%
France	12%
Royaume-Uni	17%
Allemagne	25%
Pays-Bas	29%

Combien de temps à l’avance les réservations sont-elles effectuées ?

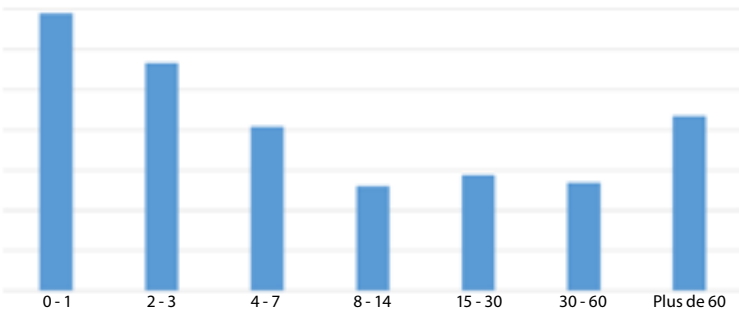
Les chiffres montrent qu’ACSI camping.info Booking s’impose comme une plateforme adaptée aussi bien aux réservations de dernière minute qu’aux réservations anticipées.

Il reste donc tout à fait intéressant pour les campings de mettre des disponibilités en ligne plus tard dans la saison, par exemple en plein été. 60 % des réservations sont

effectuées entre 0 et 7 jours avant l’arrivée.

On constate également que, de décembre à mars, de nombreuses réservations sont effectuées 60 jours ou plus à l’avance. Il est donc également intéressant de mettre les disponibilités pour l’année suivante en ligne dès novembre ou décembre afin de répondre aux attentes des personnes qui réservent tôt.

Combien de jours à l’avance les réservations



Un bon début pour ACSI Broker Services



Depuis début 2026, ACSI Broker Services propose un accompagnement spécialisé pour l'achat et la vente de campings et de parcs de vacances.

Depuis début 2026, ACSI Broker Services connaît un démarrage prometteur. Ce service propose un accompagnement spécialisé pour l'achat et la vente de campings et de parcs de vacances dans toute l'Europe. Plusieurs dossiers sont désormais en cours et une première transaction internationale a déjà été réalisée : la vente d'un grand camping italien à un groupe français de parcs de vacances.

L'intérêt croissant des acheteurs professionnels européens constitue une évolution importante du marché. Ceux-ci ne recherchent pas uniquement des campings officiellement mis en vente, mais font également appel à ACSI Broker Services pour trouver des campings ou des parcs de vacances adaptés à leurs critères. Ils s'intéressent notamment à l'emplacement, à la taille, à la répartition entre emplacements de camping et hébergements locatifs, à l'exploitation et au potentiel de développement.

ACSI Broker Services intervient donc des deux côtés du marché. D'une part, le service accompagne les campings qui recherchent activement un acquéreur. D'autre part, il travaille pour des clients à la recherche d'un camping à acquérir. Sur la base de critères précis, ACSI Broker Services étudie également des campings ou parcs de vacances qui ne sont pas encore officiellement proposés à la vente.

De plus en plus de campings sont vendus grâce à ce type de recherche ciblée d'un acquéreur plutôt que par le biais d'une mise

en vente publique. Pour les propriétaires de campings, cela permet d'évaluer l'intérêt du marché sans avoir eux-mêmes annoncé leur intention de vendre.

Les acheteurs professionnels s'intéressent principalement aux grands campings, souvent de plus de 250 emplacements, situés dans des destinations touristiques attractives. Les campings offrant de bonnes possibilités d'agrandissement, de création de nouveaux hébergements ou de professionnalisation peuvent également les intéresser.

Un marché international
Les données d'ACSI sur les campings, son vaste réseau d'inspecteurs et ses relations de longue date avec différents acteurs du secteur permettent à ACSI Broker Services d'intervenir sur un marché de plus en plus international.

Un camping néerlandais ou italien peut par exemple intéresser un groupe français ou allemand de parcs de vacances. La première transaction réalisée – le rachat d'un grand camping italien par une entreprise française – en est un exemple concret.

De nombreuses demandes de contact
L'intérêt n'est pas seulement important chez les acheteurs professionnels. Il est également manifeste chez les propriétaires de campings. Plus d'une centaine de propriétaires du Benelux, de Scandinavie, d'Allemagne, d'Italie, d'Espagne, du Portugal et du Royaume-Uni ont indiqué souhaiter entrer en contact avec ACSI Broker Services. Tous ne souhaitent pas vendre

immédiatement. De nombreux échanges sont avant tout exploratoires et portent par exemple sur la valeur de l'entreprise, la succession, les acquéreurs potentiels ou les possibilités d'une vente future.

Pour les propriétaires qui n'ont pas encore de projet concret de vente, un premier échange peut justement être précieux. En effet, une éventuelle vente se prépare souvent plusieurs années avant le début de la recherche d'un acquéreur. Une bonne connaissance du marché, de la valeur de l'entreprise et des profils d'acheteurs susceptibles d'être intéressés aide à prendre des décisions plus éclairées à long terme.

Explorer discrètement une vente
La confidentialité et la discrétion jouent un rôle essentiel dans ce processus. Un camping possède souvent une longue histoire et

représente parfois le travail de toute une vie, voire de plusieurs générations d'une même famille. Cette situation exige une approche attentive et respectueuse. Une éventuelle vente concerne souvent bien plus de personnes que le seul propriétaire.

Grâce à une procédure appelée Secret Sale, il est possible d'évaluer discrètement l'existence d'un intérêt sérieux. Le camping n'est alors pas proposé publiquement à la vente, mais présenté uniquement à des acquéreurs soigneusement sélectionnés et qualifiés.

De l'intérêt à la vente
Lorsqu'un intérêt concret se manifeste, ACSI Broker Services accompagne la suite du processus.

L'entreprise, ses performances financières, son emplacement et ses possibilités de développement sont notamment analysés. Si nécessaire, ACSI Broker Services peut également apporter son soutien lors des négociations, de la due diligence et de la finalisation de la transaction.

Les premiers mois montrent que les deux côtés du marché ont besoin d'un acteur spécialisé capable de mettre en relation des propriétaires de campings et des acheteurs professionnels de différents pays européens. ACSI Broker Services remplit ce rôle et accompagne le processus depuis les premières réflexions jusqu'à la vente.

Votre camping peut-il intéresser un acheteur ?

ACSI Broker Services s'adresse à de nombreux types de campings et de parcs de vacances européens. Son vaste réseau d'investisseurs et de développeurs augmente considérablement les chances de réussite d'une vente. Les acheteurs recherchent notamment :

- 1. De grands campings**
Généralement à partir d'environ 250 emplacements.
- 2. Des emplacements touristiques attractifs**
Par exemple en bord de mer, près d'un lac ou dans une région touristique reconnue.
- 3. Un potentiel de développement**
Possibilités d'agrandissement, ajout d'hébergements locatifs ou amélioration des équipements.
- 4. Une combinaison attractive**
Un bon équilibre entre emplacements de camping et hébergements locatifs.
- 5. Des campings indépendants et familiaux**
Avec une exploitation solide et des possibilités de croissance.

Votre camping ne doit pas nécessairement être

officiellement mis en vente. Grâce à une Secret Sale, ACSI Broker Services peut vérifier en toute confidentialité si votre camping correspond à l'un des profils actuellement recherchés.

Vous souhaitez connaître les possibilités pour votre camping ou organiser un premier entretien exploratoire et confidentiel ? Consultez notre site Internet ou contactez-nous à l'adresse e-mail ci-dessous.

I: www.acsi-campingforsale.com
E: info@acsi-brokerservices.eu

Un nouveau tableau de bord pour plus de visibilité

En coulisses, ACSI travaille en permanence au développement de ses produits numériques. Le nouveau tableau de bord de l'ACSI Campsite Portal constitue une étape importante. Il permet aux inspecteurs de consulter les performances des campings et de leur fournir davantage d'informations sur leur visibilité et sur les résultats de leur collaboration avec ACSI. À terme, ce tableau de bord sera également directement accessible aux campings.

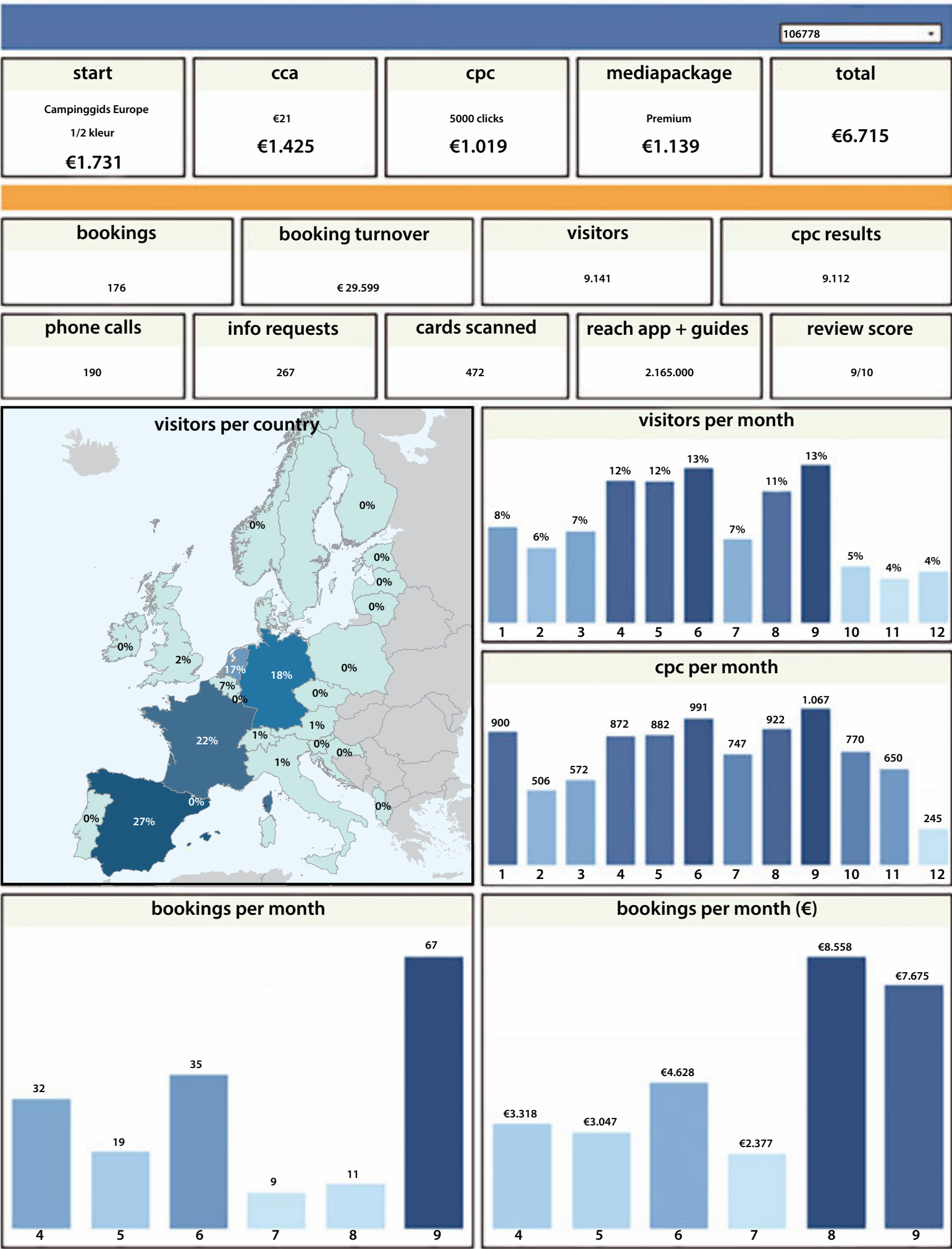
Le principe de départ pour le développement de ce tableau de bord était simple : offrir davantage de visibilité sur les investissements réalisés par un camping et montrer concrètement les résultats qu'ils génèrent.

En haut du tableau de bord, il est par exemple possible de voir quelle promotion le camping a souscrite. Les résultats sont ensuite présentés de manière claire, notamment le nombre de visiteurs via les sites Internet et applications ACSI, les résultats obtenus via ACSI camping, info Booking et le nombre de clics CPC.

De la visibilité au contact avec les vacanciers
Les autres points de contact avec les vacanciers potentiels sont également présentés. Les campings peuvent ainsi voir combien d'appels ont été passés vers leur établissement depuis l'application et combien de demandes d'informations ont été reçues. Dans 80 % des cas, ces demandes aboutissent à une réservation et sont donc particulièrement précieuses pour un camping. Le tableau de bord contient également des informations sur le nombre de cartes de réduction CampingCard ACSI scannées, la portée des guides et applications ACSI ainsi que la note attribuée au camping dans les avis.

Connaître l'origine des visiteurs
Les données peuvent également être analysées plus en détail. Il est ainsi possible de voir de quels pays proviennent les visiteurs des sites Internet et des applications et comment évolue chaque mois le nombre de clics CPC. Cela permet d'obtenir non seulement une vue d'ensemble des résultats, mais aussi de mieux comprendre l'origine de la visibilité et de l'intérêt.

Un tableau de bord pour les inspecteurs, puis pour les campings
Avec ce développement, ACSI souhaite rendre les résultats de la promotion et de la collaboration encore plus transparents et faciliter les échanges avec les propriétaires de campings sur leurs investissements et leur rentabilité. Dans un premier temps, le tableau de bord est uniquement accessible aux inspecteurs ACSI. Ceux-ci peuvent bien entendu partager les informations avec les campings de leur secteur d'inspection. À terme, le tableau de bord sera également directement accessible aux propriétaires de campings.



Le nouveau tableau de bord développé dans l'ACSI Campsite Portal permet de mieux visualiser les résultats obtenus par un camping grâce à sa promotion auprès d'ACSI.

Des campings riches



Balatontourist Camping & Bungalows Füred, Hongrie

« L'Est et l'Ouest passaient leurs vacances ensemble au lac Balaton »

Balatontourist Camping & Bungalows Füred, qui fait partie du groupe de campings Balatontourist, fête ses 75 ans. Csilla Gyarmati, Head of Marketing, revient sur 75 ans d'histoire du camping au lac Balaton. À quoi ressemblait le camping en Hongrie autrefois et comment le marché a-t-il évolué après la chute du mur de Berlin ? Avec ACSI, Gyarmati se tourne également vers l'avenir. Que réserve-t-il à l'entreprise qui célèbre cet anniversaire ?

Quand le camping s'est-il développé en Hongrie et quel a été le premier camping de Balatontourist ?

« Le camping au lac Balaton a commencé en 1958. Deux campings ont alors ouvert leurs portes : l'un sur la presqu'île de Tihany et l'autre à Balatonfüred. Un an plus tard, un troisième camping a ouvert sur la rive sud, à Balatonföldvár. »

« Au début, les clients séjournaient principalement dans des tentes de location, car de nombreuses familles hongroises ne possédaient pas encore leur propre équipement de camping. La demande était très forte et les campings connaissaient un immense succès. De nouveaux campings ont donc ouvert année

après année. »

« En 1964, la Hongrie est devenue membre de la FICC. Grâce à cette adhésion, Balatonfüred a accueilli en 1966 le 27e Rallye FICC, qui a rassemblé 7 000 participants. Près de 6 000 d'entre eux venaient de l'Ouest. C'est à ce moment-là que la Hongrie et les campings autour du lac Balaton ont véritablement acquis une renommée touristique internationale. »

Quel impact la chute du mur de Berlin a-t-elle eu sur le camping au lac Balaton ?

« Pendant des décennies, la Hongrie, le lac Balaton et les campings de la région ont constitué un lieu de rencontre important pour les familles et

amis d'Allemagne de l'Est et de l'Ouest qui vivaient séparés. Ils pouvaient s'y retrouver chaque année et passer du temps ensemble. »

« On entendait parler allemand partout autour du lac. Mais de nombreux touristes venus des Pays-Bas, d'Autriche, de Pologne et de l'ancienne Tchécoslovaquie venaient également au lac Balaton. L'Est et l'Ouest y passaient leurs vacances ensemble. »

« Après la chute du Mur, la situation a changé. La Hongrie a perdu de son importance en tant que lieu de rencontre, puisque les gens pouvaient désormais se rendre visite librement et se retrouver où ils le souhaitaient. Pour les habitants des anciens

pays socialistes, un nouveau monde s'est également ouvert. Beaucoup ont naturellement choisi des destinations qui leur étaient auparavant inaccessibles. »

« Le nombre de campeurs a donc temporairement diminué. Mais les campings du lac Balaton ont rapidement été redécouverts. Beaucoup repensaient avec nostalgie aux vacances qu'ils y avaient passées avant la chute du Mur. Ils sont revenus dans ces lieux associés à de beaux souvenirs et à de belles expériences. »

Balatontourist fête cette année ses 75 ans. Combien de campings compte le groupe ?

« Au cours des 75 dernières années, l'organisation a développé différentes activités, notamment des agences de voyages, des motels et des hôtels. À ses débuts, elle remplissait également certaines missions sociales. À partir des années 1980, l'exploitation de campings est devenue son activité principale. Comme indiqué précédemment, Balatontourist avait toutefois déjà participé à l'ouverture des premiers campings au lac Balaton à la fin des années 1950. Aujourd'hui, le groupe compte quatre campings, dont un camping naturiste. »

À quoi ressemble aujourd'hui le marché du camping en Hongrie ?

« La Hongrie compte environ 300 campings. L'offre va des petits campings familiaux aux grands groupes présents sur plusieurs sites et proposant des centaines d'emplacements, de bungalows et de mobil-homes. »

« Depuis la pandémie, le camping a considérablement gagné en popularité auprès des Hongrois, ce qui a profité aux campings du pays. Dans le même temps, la forte saisonnalité, notamment autour du lac Balaton, reste un défi majeur. L'objectif est de réduire cette dépendance à la haute saison. »

« Le secteur a rapidement évolué et s'est fortement modernisé ces dernières années. De nouveaux

mobil-homes modernes ont notamment été installés. Il est ainsi désormais possible de passer des vacances confortables et proches de la nature sans posséder son propre matériel de camping. »

Pourquoi le lac Balaton reste-t-il une destination de vacances si attractive ?

« Le lac Balaton est le plus grand lac d'eau chaude d'Europe centrale. La diversité de ses paysages, son climat particulier, ses sites touristiques, son patrimoine culturel, les activités sportives sur terre et sur l'eau, sa gastronomie, ses célèbres régions viticoles et la fameuse hospitalité hongroise attirent des vacanciers très différents. »

« Que l'on souhaite avant tout se détendre et se reposer ou, au contraire, profiter de vacances actives riches en excursions et en activités. Et que l'on voyage avec ou sans enfants. Chacun peut trouver au lac Balaton l'endroit et le moment qui lui conviennent pour ses vacances. »

Que réserve l'avenir ?

« Ces dernières décennies, Balatontourist s'est engagé en faveur du développement et de la modernisation des campings en Hongrie et autour du lac Balaton. L'organisation poursuivra dans cette voie. Dans ce contexte, nous sommes ravis d'annoncer l'ouverture d'un nouveau camping. Notre équipe aime les défis. Cette fois, nous souhaitons donc mettre notre expérience des campings et du camping au service d'un autre lac que le Balaton. Il se trouve à proximité d'une grande ville, au cœur d'un magnifique environnement naturel préservé. »

« Nous continuerons également à travailler activement au développement et à la modernisation de nos campings du lac Balaton. Nous voulons ainsi permettre aux campeurs de profiter chaque année de l'atmosphère particulière des vacances au lac Balaton dans des conditions toujours plus agréables, meilleures et plus modernes. »



d'histoire



Esterel Caravaning, France

« Le luxe ne signifie rien sans âme »

Cette année, les campeurs ont élu Esterel Caravaning à Agay Saint Raphaël meilleur camping de France. L'ACSI Award est venu couronner une année déjà exceptionnelle, marquée par le 50e anniversaire du camping. Avec Aurore Laroche, directrice et propriétaire depuis 1995, ACSI revient sur la riche histoire de ce complexe cinq étoiles de la Côte d'Azur.

Comment tout a commencé il y a cinquante ans ?

« Tout a commencé par ce que j'aime appeler un merveilleux grain de folie. En 1974, mes parents, Jean et Jacqueline Laroche, tous deux avocats de profession, ont acheté douze hectares de terrain dans le massif de l'Estérel. Trois collines rocheuses entièrement vierges. Mon père a tout conçu lui même, des routes et des emplacements jusqu'aux bâtiments. Ils ont vendu leur appartement à Paris pour financer trois kilomètres de réseau d'assainissement. À l'époque,

ils voulaient proposer quelque chose d'unique : des emplacements avec sanitaires privatifs. Il y en avait déjà dix huit en 1976 ! À cette époque, le camping comptait 495 emplacements, deux piscines chauffées, un restaurant, un bar, des courts de tennis et de squash, ainsi que 30 000 arbres fraîchement plantés.

Quelle est la principale différence entre la gestion d'un camping à l'époque et aujourd'hui ?

« Notre métier a complètement changé et, pourtant, certains

aspects sont restés exactement les mêmes. Mes parents ont construit le camping, tandis que ma génération l'a professionnalisé. Nous travaillons toute l'année pour une saison de six mois, nous communiquons en quatre langues et nous nous occupons notamment du marketing, de la digitalisation et du développement durable. Mais l'essentiel reste inchangé : accueillir chaleureusement nos vacanciers et faire en sorte que, pendant quelques semaines, ils soient plus heureux ici que partout ailleurs dans le monde. »

Quelle est votre philosophie et à quoi les vacanciers peuvent ils s'attendre ?

« Ils découvrent ici un véritable paradis aquatique avec cinq piscines, des toboggans, des équipements de bien être, des animations professionnelles, des emplacements spacieux et un restaurant qui a remporté plusieurs fois un ACSI Award. Ma philosophie est simple : le luxe n'a aucun sens s'il n'a pas d'âme. Ce dont les vacanciers se souviennent surtout, c'est de l'accueil personnalisé à la réception, du parfum des pins et de la vue sur les roches rouges du massif de l'Estérel. Certains sont venus ici pour la première fois lorsqu'ils étaient enfants et reviennent aujourd'hui avec leurs propres enfants et petits enfants. »

Combien de personnes travaillent à Esterel et comment faites vous pour disposer de suffisamment de personnel ?

« Nous avons une dizaine de collaborateurs permanents tout au long de l'année et l'équipe compte environ soixante dix personnes en haute saison. Le recrutement est devenu l'un

des principaux défis de notre métier, en particulier sur la Côte d'Azur, où les logements sont rares et chers. De nombreux saisonniers sont donc logés sur place et beaucoup reviennent chaque été. Quand une équipe se sent chez elle, les vacanciers le ressentent aussi. Les compétences peuvent s'acquérir, mais un sourire sincère lors d'une soirée chargée au mois d'août, ça ne s'apprend pas. »

Quels sont les principaux changements récents au camping ?

« Le changement le plus important concerne notre approvisionnement énergétique. Par exemple, l'éclairage du camping fonctionne à l'énergie solaire. Nous continuons également à investir dans le confort, avec des mobil homes dotés d'un spa ou d'une piscine privative, des emplacements de près de 200 m² avec leur propre salle de bains et leur propre cuisine, ainsi que des parcelles privatives pouvant atteindre 1 000 m². »

Comment préservez vous l'équilibre entre les emplacements de passage et les hébergements locatifs ?

« Le camping fait partie de notre nom, de notre histoire et de notre identité. Un camping sans campeurs traditionnels perd son âme. Sur nos 495 emplacements, 164 sont toujours réservés aux caravanes et aux camping cars. Environ la moitié dispose de sanitaires privatifs. Parmi nos vacanciers les plus fidèles figurent de nombreux caravaniers néerlandais et allemands. Il y aura toujours ici un bel emplacement pour eux. »

De plus en plus de campings sont repris par de grands

groupes. Esterel restera t il une entreprise familiale ?

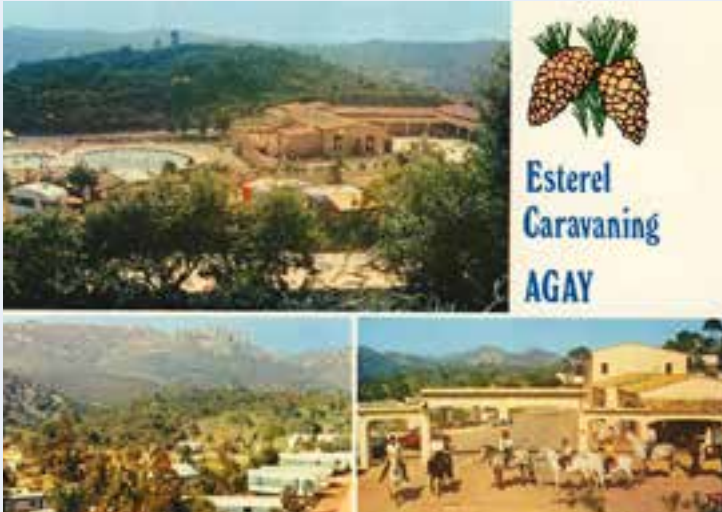
« Absolument. Notre indépendance n'est pas une question de nostalgie, c'est notre principal avantage stratégique. Là où un investisseur chercherait peut être à obtenir un rendement plus élevé par hectare, nous faisons le choix de l'espace, de la verdure et de la qualité. La troisième génération participe désormais à l'entreprise. Je travaille en étroite collaboration avec mes fils Jean et Matisse, et mon petit fils Joseph connaît déjà le camping comme sa poche. »

Comment votre partenariat avec ACSI a t il commencé ?

« Notre relation avec ACSI remonte à plus de trente ans. J'accorde beaucoup d'importance aux évaluations indépendantes réalisées par les inspecteurs ACSI. Certains collègues les considèrent comme une contrainte, mais pour moi, c'est une chance qui nous encourage à toujours chercher à nous améliorer. Lorsque des vacanciers nous découvrent grâce à ACSI, nous mettons un point d'honneur à faire en sorte que la réalité dépasse leurs attentes. »

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

« Pour marquer la fin de cette saison anniversaire, je travaille sur un livre consacré aux cinquante ans d'Esterel Caravaning. Certains souvenirs partagés par nos vacanciers m'ont émue aux larmes. Nous allons également continuer à investir dans l'innovation et le développement durable, afin qu'en 2076, un membre de ma famille puisse encore parler d'Esterel Caravaning avec la même fierté. »





Vous souhaitez toucher plus de campeurs en 2027 ?

Faites de la publicité avec ACSI et augmentez la visibilité de votre camping

Touchez des millions de campeurs européens grâce au guide, au site Internet et à l'application ACSI



Intéressé ?

Contactez votre interlocuteur ACSI ou scannez le code QR pour en savoir plus sur les possibilités de promotion

